

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
CARRERA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



**FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL
RUBRO BOTICAS EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2021**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ECONOMIA Y NEGOCIOS

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

TESISTAS:

RAMON ORTIZ, JULIA ANGELA
MUÑOZ CABRERA, YESSY YACKELIN
YALICO HILARIO, CECILIA

ASESOR:

Dr. TARAZONA CERVANTES, LUIS

HUÁNUCO - PERÚ

2023

Dedicatoria

A Dios, por ser nuestra fuente de vida y por brindarnos el conocimiento, sabiduría y madurez en nuestro crecimiento como personas y profesionales

A nuestros Padres, por habernos dado la vida y habernos inculcado en nuestros valores y a la vez su amor desinteresado de padre, esposos e hijos y por estar siempre pendiente de cada paso que damos.

Las tesistas

Agradecimiento

Nuestro Agradecimiento a la Universidad Nacional Hermilio Valdizán por acogernos en esta última etapa de nuestra vida estudiantil de pregrado, el cual fue muy fructífera para nuestra formación personal y profesional.

A nuestro asesor, Dr. Luis Tarazona Cervantes, por sus valiosas enseñanzas en el curso de Tesis II, quien nos ha guiado con coherencia, pulcritud y pertinencia como docente durante el desarrollo de la asignatura.

A cada uno de los docentes del Programa de Fortalecimiento en Investigación (PROFI) de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, tercer grupo de la “Universidad Nacional Hermilio Valdizán” por haber compartido sus conocimientos en nuestra permanencia como estudiantes.

Las tesoristas

RESUMEN

El presente de trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar el nivel de relación del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021. Con respecto a la investigación es de tipo aplicada con enfoque cuantitativo, el nivel del estudio es correlacional y diseño no experimental; el trabajo se realizó en una muestra de 34 boticas instaladas en el distrito de Pillco Marca, para la recolección de la información se utilizó la técnica de la encuesta por intermedio del cuestionario con 16 preguntas cerradas tipo Likert. Para la presentación, análisis e interpretación de los datos y la información recolectada de las variables en estudio se utilizaron tablas y figuras estadísticas; y para determinar la relación entre las dos variables de estudio, por tratarse de datos ordinales, se utilizó el coeficiente de correlación Rho de Spearman y su correspondiente prueba de hipótesis. Entre los resultados destacan la evolución que tuvo a nivel de financiamiento y rentabilidad en los últimos tres años, la rho de Spearman entre las dos variables es superior a 0,90, que indica una relación directa e intensa; y el valor-p obtenido en la relación entre las dimensiones de las variables es inferior a 0,05, lo que indica que el financiamiento de las boticas tiene alta incidencia en su rentabilidad. En conclusión, existe una relación directa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en distrito de Pillco Marca, evidenciándose que el expendio de medicamentos un negocio rentable y en continuo crecimiento.

PALABRAS CLAVE: financiamiento, rentabilidad, MYPE, botica

ABSTRAC

The general objective of this research work was to determine the level of relationship between financing and the profitability of MSEs in the drugstore sector in the district of Pillco Marca, 2021. The research is applied with a quantitative approach, the level of the study is correlational and non-experimental design; the work was carried out in a sample of 34 drugstores installed in the district of Pillco Marca, for the collection of information the survey technique was used through a questionnaire with 16 closed Likert-type questions. Tables and statistical figures were used for the presentation, analysis and interpretation of the data and information collected on the variables under study; and to determine the relationship between the two variables under study, since they were ordinal data, Spearman's Rho correlation coefficient and its corresponding hypothesis test were used. The Spearman's Rho between the two variables is greater than 0.90, which indicates a direct and intense relationship; and the p-value obtained in the relationship between the dimensions of the variables is less than 0.05, which indicates that the financing of the drugstores has a high incidence on their profitability. In conclusion, there is a direct relationship between financing and the profitability of the MSEs in the drugstore sector in the district of Pillco Marca, showing that the dispensing of medicines is a profitable business in continuous growth.

KEY WORDS: financing, profitability, MSEs, drugstores.

ÍNDICE

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
RESUMEN	iii
ABSTRAC	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
INTRODUCCIÓN	x
CAPITULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1 Fundamentación del problema de investigación	1
1.2. Formulación del problema	7
1.3. Formulación del objetivo general y específicos	7
1.4 Justificación	8
1.5. Limitaciones	10
1.6 Formulación de hipótesis general y específicas	11
1.7 Variables	11
1.8 Definición teórica y operacionalización de variables	12
<i>1.8.1. Definición teórica</i>	12
<i>1.8.2. Definición operacional</i>	12
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	14
2.1 Antecedentes	14
<i>2.1.1 Antecedentes internacionales</i>	14
<i>2.1.2 Antecedentes nacionales</i>	16
<i>2.1.3. Antecedentes a nivel regional</i>	20
2.2 Bases Teóricas	25
<i>2.2.1. Financiamiento</i>	25
<i>2.2.2. Tasa de Interés</i>	37
<i>2.2.3 La rentabilidad</i>	38
<i>2.2.4. Teoría la Empresa</i>	50
<i>2.2.5. Teoria de las MYPE</i>	52

2.2.6. <i>La Micro y Pequeña Empresa</i>	52
2.2.7 <i>Importancia de las MYPE</i>	55
2.2.8 <i>Teoría de los sectores económicos productivos</i>	57
2.3. Bases conceptuales	58
2.4. Bases epistemológicas.....	60
CAPITULO III.....	64
METODOLOGÍA	64
3.1 Ámbito	64
3.2. Población	64
3.3. Muestra	65
3.4 Enfoque, nivel y tipo de estudio	66
3.4.1. <i>Enfoque de investigación</i>	66
3.4.2. <i>Nivel de estudio</i>	66
3.4.3. <i>Tipo de estudio</i>	67
3.5. Diseño de investigación	68
3.6. Métodos, técnicas e instrumentos	69
3.6.1. <i>Método</i>	69
3.6.2. <i>Técnicas</i>	69
3.6.3. <i>Instrumentos</i>	70
3.7. Validación y confiabilidad de instrumentos	70
3.7.1. <i>Validez</i>	70
3.7.2. <i>Confiabilidad</i>	72
3.8. Procedimiento	73
3.9. Tabulación y análisis de datos	74
3.10. Consideraciones éticas	75
CAPITULO IV. RESULTADOS.....	77
4.1 Resultados de la variable financiamiento	77
4.2 Resultados de la variable rentabilidad	81
4.3. Resumen según dimensiones de estudio	90
4.4. Análisis correlacional e inferencial de los resultados	93
CAPITULO V. DISCUSIÓN	97
5.1 Respecto al objetivo específico 1	97
5.2 Con respecto al objetivo específico 2	99

5.3 Con respecto al objetivo específico 3	101
CONCLUSIONES	103
RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS	104
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	106
ANEXOS.....	112
Anexo 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA	113
Anexo 02. Modelo de Consentimiento Informado.....	114
Anexo 03. Cuestionario Aplicado.....	115
Anexo 04. Validación del instrumento	117
NOTA BIOGRÁFICA.....	123

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Características de las MYPE en cuanto a número de trabajadores y ventas.	54
Tabla 2 Interpretación del coeficiente de validez de Hernández y Nieto	71
Tabla 3 Interpretación del coeficiente de confiabilidad de Cronbach.	72
Tabla 4 Ahorros personales e incrementa el capital	77
Tabla 5 Financiamiento a partir de la venta de los activos fijos.....	78
Tabla 6 Nivel de cofinanciamiento de las boticas cofinanciadas por socios.	79
Tabla 7 Financiamiento en la modalidad de crédito comercial de proveedores.	79
Tabla 8 Realiza prestamos de entidades bancarias	80
Tabla 9 Financiamiento de amigos y parientes	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Elementos y procesos de la actividad de financiamiento	26
Figura 2 Ámbito geográfico del distrito de Pillco Marca - Huánuco.	64
Figura 3 Incremento su ganancias en el año anterior	82
Figura 4 Pérdida por caducidad de medicamentos	82
Figura 5 Nivel de crecimiento de las ventas en los últimos años.	83
Figura 6 Utilidades que se reporta de la venta ha aumentado.	84
Figura 7 Las utilidades no distribuidas ingresan como capital neto.	85
Figura 8 La botica cuenta con recursos para realizar inversiones.	86
Figura 9 Crecimiento de utilidades en el negocio de las boticas.	87
Figura 10 Generación de ganancia a través de la inversión.....	87
Figura 11 Cuenta con reserva para cumplir obligaciones con terceros	88
Figura 12 Mejoras en los pagos de inversión y la cuota de mercado.	89

INTRODUCCIÓN

Las MYPE constituyen un tejido empresarial muy importante en el desarrollo de todo país, es una forma de autoempleo, que generalmente utilizan recursos propios para empezar el negocio que es una forma de financiamiento, pero ello les limita a crecer, por ello recurren al financiamiento externo que le abre más posibilidades de crecimiento y permanencia en el tiempo.

Pillco Marca es uno de los distritos de última creación en la provincia de Huánuco, que cuenta con veinte años de existencia en la categoría de distrito y se ubica a la salida de Huánuco hacia Cerro de Pasco, su población está conformado por inmigrantes de distintas provincias del país, la actividad económica principal al que se dedican es el comercio a través de las MYPE, destacando entre ellas la comercialización de medicinas a través de las boticas, un negocio en pleno apogeo por estar en tiempo de postpandemia, Estos pequeños comercios han logrado crecer y permanecer en el tiempo generando empleo y obteniendo ganancias.

Uno de los elementos más importantes para emprender en un negocio como lo hacen las MYPE es el financiamiento, puesto que toda actividad requiere de un fondo económico y la forma de obtener dinero teniendo en cuenta toda inversión genera incertidumbre la inversión en el negocio de las boticas no es una excepción. Por ello, es importante que una financiación bien encaminada y proyectada genera rentabilidad para que tenga dividendo a través de las ventas que se realice, y el crecimiento del patrimonio es fundamental.

Teniendo en cuenta el crecimiento del negocio de boticas a nivel distrital, la presente investigación trata de analizar y explicar el sistema de financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas del distrito de Pillco Marca, 2021; toda vez que un financiamiento adecuado y oportuno posibilita el crecimiento sostenido de una empresa y al mismo tiempo tiene la posibilidad de posicionarse en el tiempo y el espacio donde se desarrolla.

La actividad económica referente al financiamiento y rentabilidad en las MYPE permite a las empresas acceder a mejores condiciones, tales como la calidad en el rendimiento, incremento de innovación tecnológica, posibilidad de mantenerse en el mercado. Por otro lado, las MYPE contribuyen a la generación de fuentes de trabajo fundamentalmente en sectores desfavorecidos donde el gobierno no brinda la atención adecuada, por ello, se forman microempresas familiares de acuerdo con las demandas del contexto. Haciendo que el emprendimiento empresarial crezca y permanezcan en el tiempo y contribuye a generar el autoempleo y empleo.

Esta investigación se realiza para obtener información sobre el funcionamiento de las boticas de Pillco Marca, puesto que este negocio en los tres últimos años se ha proliferado, lo que un indicativo de que es una actividad rentable. Pero contrariamente a ello hay otras que tienden a desaparecer es por ello por lo que se justifica el trabajo de investigación. Además, utilizar el financiamiento para mejorar la rentabilidad de las MYPE en el Perú, particularmente en el distrito de Pillco Marca. Por ello la investigación tiene por objetivo determinar el nivel de relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

La estructuración del contenido del presente informe de investigación obedece a lo establecido en el Reglamento de grados y títulos de la UNHEVAL, y está dividido en cinco capítulos, que se describen a continuación.

En el capítulo I, se aborda todo lo concerniente al problema de investigación, detallándose en la misma la fundamentación del problema de investigación, formulación de problema general y específicos, formulación de objetivos generales y específicos, justificación, limitaciones, formulación de hipótesis generales y específicas, variables y definición teórica y operacionalización de variables

En el capítulo II, se da un desarrollo sistemático del marco teórico, que se inicia con la consignación de los antecedentes o estudios que precedieron a la presente investigación, un amplio desarrollo de las bases teóricas, seguido de las bases conceptuales y bases epistemológicas o bases filosóficas o bases antropológicas. En concordancia con el esquema de presentación de informe

En el capítulo III, se aborda todo lo concerniente a la metodología de investigación, donde se describen el ámbito, la población de estudio, muestra, nivel y tipo de estudio, el diseño de investigación, métodos, técnicas e instrumentos, validación y confiabilidad del instrumento, procedimiento, tabulación y análisis de datos y consideraciones éticas.

En el capítulo IV, se aborda el elemento central del presente estudio, los resultados de la investigación, en la misma se realiza presentación de los datos en tablas y gráficos con su respectivo análisis y su interpretación, también se calculan e interpretan en nivel de correlación existente entre las dimensiones de las variables

de estudio; asimismo, se realiza e interpreta la prueba de hipótesis planteadas en el estudio.

Finalmente, en el capítulo V, se realiza la discusión de los resultados obtenidos comparando los hallazgos del presente estudio con otros estudios realizados anteriormente, las conclusiones como respuesta a los objetivos formulados en la investigación, para luego dar las recomendaciones o sugerencias.

CAPITULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Fundamentación del problema de investigación

Los cambios sociales, políticos y económicos suscitados en los últimos años han provocado en las entidades o empresas emergentes, grandes problemas en el acceso al financiamiento de parte de las entidades privadas como públicas. Trayendo como consecuencia que algunas MYPE no puedan crecer ni permanecer en el tiempo, así como competir con otras de su rubro, todo ello conlleva a tener una mirada más abierta al mundo, donde las necesidades de los clientes tienen cambios radicales, ello influye en la forma de dirigir la micro, pequeña y mediana empresa, así como la generación de empleo. Siendo una de las principales causas que pueden establecer las fallas que existen en la forma como funciona el mercado crediticio, dada principalmente por la poca información con la que pueden contar las entidades financieras para evaluar el riesgo crediticio de estas empresas (Alarcón, 2020).

Bartolomé (2019), menciona la importancia de las PYME en Europa pues constituyen un agente dinamizador de la economía al generar empleo además menciona que “el 37% de los europeos quieren ser empresarios, porcentaje que aumenta en EE. UU. al 55% y en China al 70%, pero las PYME también afrontan una serie de problemas como el acceso al sistema financiero, la digitalización en esta era y el excesivo trámite burocrático para la creación de empresas”.

Las MYPE en Latinoamérica tienen problemas referidos a acceder a recursos económicos al no contar con activos por lo cual necesitan financiamiento ajeno. Además se puede mencionar que el tejido productivo constituye más del

99.5% de las empresas son MYPE y de ellas el 88.4% son microempresas constituyendo la gran mayoría del total, 9 de cada 10 empresas lo constituyen microempresas y en relación a la creación de empleos formales el 61%, lo que constituye un factor decisivo para la dinámica del movimiento económico (Dini & Stumpo, 2019).

Según las últimas estadísticas disponibles de las micro y pequeñas empresas de 2019, emitidas por la organización general de evaluación de impacto de estudios económicos del Ministerio de Producción, en el Perú al 2019 contaba con 2'386,781 empresas formales de ellas el 96,6% (2'377,244 empresas) conforman el segmento Mipyme, de las cuales el 96,04% (2'283,105 empresas) son microempresas, 3,44% (81,777 empresas) son pequeñas y 0,12% (2,853 empresas) son medianas empresas (OGEIEE, 2020).

Actualmente, las MIPYME generan el mayor porcentaje de empleo en la población de esta forma contribuye “con el país con el 59% de la PEA y de ellas el 71,7% lo constituyen las microempresas” (OEE, 2020). Por ello, es un tema de mucha importancia e interés abordar el estudio del sector comercio que constituye el 45,7% lo que trae un crecimiento en el PBI de 7,9% positivo anual en el sector comercio; de esta información se desprende la importancia de esta investigación que posibilitó determinar las falencias y virtudes de las micro y pequeñas empresas, cómo es su capacidad de emprendimiento para lograr salir adelante en un país donde el acceso a crédito es difícil, lo cual obliga a buscar financiamiento por otros medios. Las MYPE contribuyen con la sociedad, pues generan puesto de trabajo y empleo para los jóvenes que egresan de la educación secundaria, institutos y universidades; también la migración venezolana ha incursionado al empleo en las MYPE durante la postpandemia del COVID-19.

Según la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos, órgano de asesoramiento responsable de evaluar el impacto socioeconómico, a nivel de las regiones del Perú, Lima aglutina la mayor cantidad de MIPYME 45,5%, (1'082,655 empresas), Arequipa 5,6% (133,342 empresas), la Libertad 5,3%, (126,489 empresas), Piura 4,3% (101,721) y Huánuco 1,5% (36,088 empresas) entre otros (OGEIEE, 2020). El desarrollo de las MYPE estimula el crecimiento de la economía, constituyéndose en el motor que genera el ciclo económico rotativo, y contribuye de manera directa con la economía del Perú.

La pandemia generada por el COVID-19 tuvo con secuela la recesión y el desempleo en las actividades económicas, obligando a muchos trabajadores a buscar formas de generar autoempleo dado que el peruano es creativo, emprendedor e innovador. Producto de ello, se forman microempresas, casi todas ellas familiares para ahorrar costos de producción, incursionando en la informalidad lo que ocasiona un perjuicio para el estado y para ellos mismos, pues no serán sujetos de crédito al no estar formalizados además resultan muy complejos y laboriosos. Los tramites de formalización

Según COMEXPERÚ (2020) del 2016 al 2019 las MYPE dedicadas al sector comercio crecieron a una tasa anual de 3.3%, pero a consecuencia de la pandemia al 2020 se redujo de 47.3% pero a diferencia de las ventas decayeron en 5.3% en menor proporción. Las MYPE tienen un crecimiento lento en el aspecto económico en algunos rubros, en otros como el caso de las boticas ha tenido un dinamismo sin precedentes, reforzado con la masificación de la tecnología digital como correlato de los cambios que esta experimentado el mundo en diferentes ámbitos como los tecnológicos, geopolíticos y económicos, que a su vez

constituyen retos para tener una nueva visión de encarar el mundo, con una mirada más justa y sostenible (Dini & Stumpo, 2020).

Las micro y pequeñas empresas contribuyen al desarrollo económico, tanto en el contexto global, nacional, como a nivel local. Así, “las micro y las pequeñas empresas y medianas empresas constituyen más del 90% de las empresas existentes en el país”. Donde de tres empleos, dos son las MYPE del sector privado contribuyendo de esa forma al empleo, así como al crecimiento de la economía. (Recavarren, 2018).

La pandemia del coronavirus ha creado incertidumbre en el funcionamiento de las MYPE en cuanto a su supervivencia debido a la recesión que están afrontando, esta situación incierta obligó a la dación de los gobiernos de turno medidas que coadyuven a afrontar de la manera más adecuada su situación financiera, y de esta forma puedan subsistir y si es posible emprender como el caso de las boticas que se han fortalecido y se muestran cada vez más competitivos.

Siendo la ciudad de Huánuco, una ciudad de tránsito a la amazonia y considerada como ceja de la selva nororiental del Perú, en las últimas décadas ha aumentado en forma considerable su número de habitantes por la migración de las zonas alto andina y de la selva, en donde ha incrementado el surgimiento de las micro y pequeños empresarios en los distintos rubros, destacando entre ellos el rubro boticas con la finalidad de satisfacer las necesidades básicas de salud de la población, siendo uno de los pequeños negocios del sector comercio que se han establecido como parte integrante de las MYPE, estas micros y pequeñas empresas generan empleo y al mismo tiempo satisfacen las necesidades de servicio y acceso a la salud de las personas.

Por lo expresado, el presente estudio trata sobre las actividades de financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro boticas y las formas de obtener financiamiento, ya sea con recursos propios o a través de entidades financieras a corto o mediano plazo dependiendo del análisis y las conveniencias para las empresas para de esta forma poder potenciar y regular sus actividades, así mismo tener la posibilidad de crecer en un mundo tan competitivo a nivel de MYPE, teniendo en cuenta que toda inversión genera incertidumbre. Toda vez que, una financiación bien encaminada y gestionada genera rentabilidad que es lo que toda empresa aspira obtener la máxima rentabilidad minimizando el financiamiento.

Las MYPE, en su mayoría, se caracterizan por ser empresas familiares que inician su actividad empresarial con un capital generado por el aporte de la familia, y por lo general el local donde funciona son sus casas, muchas de ellas no se encuentran formalizadas por lo cual tienen problemas de acceso al crédito financiero ya que no pueden demostrar su movimiento económico para poder acceder a buenas condiciones de crédito y tasas de interés, también tienen escasa posibilidad de accesos a programas de capacitación sobre cómo invertir la rentabilidad generada.

En el distrito de Pillco Marca, no existen grande empresas estatales ni privadas que puedan ofrecer puestos de trabajo adecuados a la población, por ello los microempresarios cubren esa brecha brindando trabajo a la población y generando ingresos económicos, coadyuvando de esa forma a la generación del mercado ocupacional y a brindar servicios de salud a la población de lugar y a los que están de tránsito.

El motivo de esta investigación es explorar y analizar las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del distrito de Pillco Marca en el rubro boticas, que muchas veces tienen dificultades para acceder al funcionamiento, debido a que no cuentan con asesoría para poder acceder a créditos de financiación por encontrarse en una situación informal, y en ocasiones cuando acceden al crédito no cuentan con el seguimiento en asesoría en cómo invertir.

En la postpandemia, las MYPE se constituyen en los principales catalizadores de la economía a nivel del distrito de Pillco Marca, siendo uno de los sectores en apogeo es el comercio y rubro boticas, donde se puede evidenciar la gran cantidad de boticas, que han surgido en forma exponencial sobre todo en determinadas zonas como es el Ovalo de Cayhuayna, la avenida Juan Velasco Alvarado y la carretera central comprendida entre el tramo del ovalo y el puente Huancachupa asimismo también en el sector de Yanag. Estas microempresas buscan financiamiento para poder permanecer, sostenerse en el tiempo. Teniendo en cuenta que Huánuco en el aspecto económico depende del comercio, transporte y agricultura, no posee ni mediana ni gran empresa en consecuencia el 95% de la economía proviene de MYPE (Refulio, 2021). Según el anuario de Estadística 2019 en Huánuco se tenía 35,270 micro empresas (Dini & Stumpo, 2019) pero que actualmente a consecuencia de la pandemia del covid-19 ha descendido en un 20% (Refulio, 2021) lo que constituye un problema para la región.

La problemática descrita en líneas precedentes conlleva a la formulación de las interrogantes que se formulan.

1.2. Formulación del problema

Problema General

¿Cuál es el nivel de relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021?

Problema Especifico

- a) ¿De qué manera se relaciona el financiamiento interno y la rentabilidad sobre las ventas realizadas por las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021?
- b) ¿De qué manera se relaciona el financiamiento externo y la rentabilidad sobre los activos totales de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021?
- c) ¿De qué manera se relaciona el financiamiento interno y la rentabilidad sobre el patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021?

1.3. Formulación del objetivo general y específicos

Objetivo General

Determinar el nivel de relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Objetivos Específicos

- a) Determinar la relación que existe entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

- b) Determinar la relación que existe entre el financiamiento externo y la rentabilidad sobre los activos totales en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.
- c) Determinar la relación que existe entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre el patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

1.4 Justificación

1.4.1. Justificación Social

Los hallazgos que se obtienen en el presente estudio tienen relevancia social, toda vez que permite conocer con objetividad la situación real de los microempresarios y emprendedores del sector salud en el rubro de expendio de medicamentos, pues servirá de referente y ayuda para tomar decisiones pertinentes en el proceso de financiamiento orientados a la obtención de mayor rentabilidad que permita mantenerse competitivo dentro del rubro y consecuente crecimiento empresarial. Su crecimiento y su posicionamiento en el mercado repercute de manera significativa en la mejora de la cantidad y calidad en el expendio de medicamentos, que indirectamente beneficia a toda la población porque cuando las empresas son más competitivas, repercute en beneficio de la comunidad en el tratamiento de la salud de las personas del distrito.

1.4.2. Justificación Teórica

Desde la perspectiva teórica, en la presente investigación, se realizó el análisis e interpretación crítica de los conceptos fundamentales referidos al financiamiento y a la rentabilidad, así como la posibilidad de poder identificar el

nivel de relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro boticas del distrito de Pillco Marca, Huánuco. Con este propósito, durante la consolidación del presente estudio fue preciso revisar estudios previos realizados referidos al tema, sustentado en la información referido a las variables en estudio, la misma, permitió conocer a profundidad cada variable a través de sus dimensiones, para enfocar de manera adecuada en el estudio de la situación real de las boticas. La teoría desarrollada en esta investigación servirá como fuente para la realización de futuras investigaciones en el rubro y rubros afines.

1.4.3. Justificación Metodológica

La investigación realizada permitió conocer cómo mediante una adecuada gestión del financiamiento pueda contribuir en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el rubro de boticas del distrito de Pillco Marca, a través de un proceso de evaluación del tipo de financiamiento y medir a precisión la rentabilidad de las empresas de este rubro. Para ello, durante el proceso de estudio se siguió de manera rigurosa el proceso de la investigación científica, haciendo uso de instrumentos generados a partir de las teorías descritas y analizadas. Los instrumentos de recolección de datos fueron validados a través de juicio de expertos y con pruebas de confiabilidad, asimismo para la comprobación de la hipótesis de trabajo se hizo la prueba estadística no paramétrica de Spearman, previa a una prueba de normalidad.

1.4.4 Justificación práctica

Las MYPE podrán conocer y establecer algunos procedimientos y estrategias que deben seguir las empresas del rubro y de rubros conexos que tengan

problemas similares que afronten en su constitución o desarrollo. Para adoptar mejores decisiones de financiamiento orientado a la obtención de mayor rentabilidad, que repercuta en el crecimiento de la empresa.

1.5. Limitaciones

Dentro de las limitaciones que alberga la presente investigación, se puede mencionar:

Aplicación del cuestionario: algunos obstáculos que se tuvo durante la recolección de datos, toda vez que, algunos dueños de las boticas se negaron a responder al cuestionario.

Tiempo: en referencia al tiempo es muy limitado pues solo abarca el tiempo que dura el PROFI de titulación.

Nivel de investigación: la investigación se realiza solo a nivel correlacional no experimental, limitándose al análisis e interpretación de datos provenientes de la encuesta.

Ámbito: El ámbito de estudio se circunscribe solo al distrito e Pillco Marca, el cuestionario solo fue aplicado a las boticas con licencia de funcionamiento de parte de la municipalidad, previo permiso a los administradores de los establecimientos considerados en el estudio.

1.6 Formulación de hipótesis general y específicas

Hipótesis general

Existe una relación directa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Hipótesis específicas

- a) Existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.
- b) Existe una relación directa entre el financiamiento externo y la rentabilidad sobre los activos totales en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.
- c) Existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

1.7 Variables

Las variables consideradas para el presente estudio son el financiamiento y la rentabilidad en la MYPE.

Variable 1: Financiamiento

Dimensiones:

- Financiamiento interno
- Financiamiento externo

Variable 2: Rentabilidad

Dimensiones:

- Rentabilidad sobre las ventas

- Rentabilidad sobre activos totales
- Rentabilidad sobre patrimonio neto

1.8 Definición teórica y operacionalización de variables

1.8.1. Definición teórica

Financiamiento: “...es un factor clave para poder asegurar el crecimiento y desarrollo de un negocio, asimismo; pese a que haya ciertas restricciones como el costo de éste, los montos a desembolsar, los plazos y los colaterales que pueda solicitar la entidad financiera que esté analizando la operación solicitada por el cliente” (Suárez, 2018).

Rentabilidad: “Es la medida del rendimiento que un determinado periodo produce los capitales utilizados en sí mismos, mediante la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla; al mismo tiempo mide la eficiencia de naturaleza económica ligada a la competitividad para controlar el nivel de costos y gastos presentados la operaciones empresariales” (Janampa, 2016).

1.8.2. Definición operacional

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	TIPO DE ÍTEMS
Variable 1 Financiamiento	Financiamiento interno.	Incremento de capital	De alternativa múltiple
		Ventas de activos fijos	De alternativa múltiple
		Incremento de socios	De alternativa múltiple
	Financiamiento externo	Financiación de proveedores.	De alternativa múltiple
		Financiación de entidad bancaria o financiera	De alternativa múltiple o
		Financiación amigos y parientes.	De alternativa múltiple
		Utilidad bruta	De alternativa múltiple
		Pérdida económica	

Variable 2 Rentabilidad	Rentabilidad sobre las ventas.	Volumen de venta	De alternativa múltiple
	Rentabilidad sobre los activos totales.	Rendimiento de la utilidad. Rendimiento sobre el capital.	De alternativa múltiple
		Pasivos de la renta. Utilidad neta	De alternativa múltiple
		Recursos disponibles.	De alternativa múltiple
	Rentabilidad sobre el patrimonio neto.	Capital invertido. Rendimiento sobre los activos.	De alternativa múltiple
		Utilidades no distribuidas.	De alternativa múltiple
		Pago de inversión.	De alternativa múltiple

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Al recurrir a los distintos repositorios de las universidades no se pudo encontrar estudios de tesis o artículos referidos propiamente referido al rubro de boticas, pero si existen muchos estudios referidos a las actividades de financiamiento y rentabilidad de micro y pequeñas empresas de distintos rubros, como se detallan a continuación.

2.1.1 Antecedentes internacionales

Ascencio (2020) desarrolla la tesis “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del cantón La Libertad - provincia de Santa Elena en el año 2019”, teniendo como objetivo analizar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las Pymes. El enfoque de investigación fue mixto, diseño no experimental, de alcance descriptivo correlacional, de diseño transversal, se utilizó las técnicas de la encuesta, documental y trabajo de campo, la población estuvo constituida por 620 Pymes, aplicando el instrumento de entrevista a una muestra de 237 Pymes. Entre los resultados obtenidos destacan que los pasivos y el ROA y ROE presentan un grado de correlación muy bajo en valores de 0,03, concluyendo que el financiamiento no incide en la rentabilidad de las Pymes y que la mayoría de los empresarios prefieren financiarse con recursos propios debido que la banca privada exige demasiados requisitos. “Los pasivos y las variables ventas, activos, endeudamiento, y margen neto de utilidad presentan un grado de correlación alto por lo cual se concluye que el financiamiento incide en el desarrollo de la PYMES del Cantón la Libertad ya que, aunque se eleva el nivel de endeudamiento permite

a la empresa adquirir activos para el funcionamiento del negocio, lo que permite elevar las ventas y el margen de utilidad”.

Gómez et al. (2020) en el artículo científico denominado “Fuentes de financiamiento para el impulso del emprendimiento de los granjeros de Riohacha, departamento de La Guajira, Colombia”, analizaron las fuentes de financiamiento para el impulso de emprendimiento de los granjeros. “La investigación fue de tipo descriptiva no experimental, la técnica que se utilizó para levantar información fue la encuesta, aplicando un cuestionario a una muestra de 86 sujetos asociados a las granjas. Los resultados indican la existencia de un nivel moderado de fuentes de financiamiento en las granjas de Riohacha, ya que buscan tener un equilibrio entre sus necesidades, recursos financieros y crecimiento con la adquisición de financiamiento, manejo adecuado de la administración y control de los recursos. Como conclusión proponen lineamientos para potenciar el emprendimiento del sector”.

López & Farias (2018) en la tesis “Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil” de la Universidad de Guayaquil, el objetivo fue establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento no tradicionales, a las pequeñas y medianas empresas. El estudio lo realizan bajo el enfoque mixto: cuantitativo y cualitativo, nivel: descriptivo y explicativo, tipo aplicada, diseño no experimental longitudinal. “Las técnicas usadas fueron las entrevistas y encuestas, la población estuvo conformada por 30 empresas que se encontraban emitiendo en el mercado de valores por un monto inferior a \$ 1 800 000 dólares. Se tomó a 29 empresas como parte de la muestra. Los resultados obtenidos demostraron que a) hay una fuente alternativa de financiamiento por los bajos costos en el mercado bursátil, no solo

para las pymes sino también para las grandes empresas, b) La introducción de las pymes al mercado de valores, les puede permitir que obtengan mayores volúmenes de financiamiento, otorgándoles la posibilidad de internacionalizarse implementando nuevas tecnologías para incrementar sus niveles de producción”.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Mamani (2021) en su tesis de “alternativas de financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa constructora Amafe Contratista Generales SAC – año 2020” que tuvo como objetivo determinar de qué manera las alternativas de financiamiento inciden en la rentabilidad de la empresa constructora Amafe Contratista Generales SAC. Teniendo como tipo de investigación descriptivo y el enfoque de estudio cuantitativo, de diseño de investigación no experimental y transversal, la muestra estuvo conformada por 33 sujetos a quienes le aplico una encuesta codificada en escala tipo Likert. Teniendo como conclusión que las alternativas de financiamiento inciden en la rentabilidad, además que las fuentes de financiamiento interno y externo inciden en la rentabilidad económica, financiera y social.

Contreras & Idme (2022) en su tesis titulada “fuentes del financiamiento y rentabilidad de las instituciones educativas privadas del distrito de San Sebastián Cusco, 2020”, su objetivo general fue determinar la relación de las fuentes de financiamiento con la rentabilidad de las instituciones educativas. El enfoque de la investigación es cuantitativo, la investigación fue aplicada de nivel correlacional de diseño no experimental. La muestra estuvo constituida por 42 instituciones educativas, se aplicó el instrumento del cuestionario con una escala de valorativa tipo Likert. Los resultados dicen que referente al género el 50% lo constituyen sexo femenino y el otro 50% sexo masculino, el 66,67 % no capitaliza las utilidades

obtenidas, 64, 29% recibe créditos de sus proveedores, 57,14% manifestó que los proveedores les cobran intereses por los préstamos, 54.46 % no utiliza tarjeta de crédito por temor o desconocimiento, 54,76% cuentan con crédito bancario a corto plazo con entidades financieras, 80,90% considera que los interés no son adecuadas de las entidades financieras, 66.77 % las entidades financieras utilizan cartas fianzas de terceros como una obligación, 61.9% realizaron inversiones tras un préstamo la largo plazo, 57, 14 % no se ha financiado con reactiva Perú, 52,9% no recurren a amigos o parientes para financiarse, 98,1% no ha invertido en activos fijos o intangibles, 71,43 % ha financiado la adquisición de activos fijos con capital propio, 66,67 % dice que la adquisición de activos fijos no le genero rentabilidad, 88,1 % no ha obtenido utilidad en el último periodo por la emergencia sanitaria, 95,24% no ha obtenido buenos resultados en comparación a años anteriores debido a la emergencia sanitaria. Llega a las siguientes conclusiones: “a mayores fuentes de financiamiento sean internas o externas, la rentabilidad que obtenga será mayor, generando mayores beneficios a los dueños o accionistas; las fuentes internas de financiamiento no se relacionan de manera directa con la rentabilidad; las fuentes externas de financiamiento se relacionan de manera directa con la rentabilidad; finalmente se concluye que a mayores fuentes de financiamiento la rentabilidad será mayor”.

Alarcón (2020) realiza el trabajo de tesis titulado “Gestión del Financiamiento y su Impacto en la Rentabilidad de una Empresa Importadora de Repuestos de Autos, Lima 2019”, teniendo como objetivo, determinar de qué manera la adecuada gestión del financiamiento va a impactar en la rentabilidad que pueda obtener la empresa en estudio. Esta investigación se realizó con un diseño no experimental, a la vez es cuantitativa, descriptiva y correlacional y en la que se pudo

llegar a los resultados y conclusiones que existe relación entre: la gestión de Financiamiento y la rentabilidad de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019; entre los activos y la rentabilidad de operación de una empresa importadora de repuestos de autos; entre los activos y la rentabilidad de inversión de una empresa importadora de repuestos de autos; entre los pasivos y la rentabilidad de operación de una empresa importadora de repuestos de autos, y entre los pasivos y la rentabilidad de inversión de una empresa importadora de repuestos de autos en el año 2019.

Flores (2018) desarrolla la investigación de tesis “Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Comercial Dona” SAC dedicados a la compra y venta abarrotes Ayacucho 2017” con el objetivo de determinar y describir las características de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de las empresa “Comercial Dona” S.A.C dedicados a la compra y venta de abarrotes de Ayacucho 2017, el tipo y nivel de investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuestas aplicada a gerencia general, algunas empresa dedicados al rubro, créditos, cobranzas de las micro y pequeñas empresas. De la data de los 35 micro y pequeñas empresas la mayor parte de las personas encuestadas o que tiene su empresa son mayores de 45 años son el 43% del 99%, y el 49% de los empresarios tienen secundaria completa. Así mismos, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio fueron: 60% con financiamiento interno 29% es de financiamiento externo, 31% en Ayacucho son empresas formales y 70% son empresas informales. Respecto de quienes obtienen el financiamiento 48% obtiene de sus familiares, y las solicitudes que hacen cuando se financian por externo es de

40% de las cooperativas. lo siguiente podemos decir que la rentabilidad, 31% mejoraron su negociación con la obtención de un financiamiento y mejoro la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de la región de Ayacucho.

Porras (2018) en la tesis de pregrado “Planificación financiera y el financiamiento interno, en la I.E.P. Sagrada Familia en la provincia de Chupaca en el año 2017”, tuvo el objetivo de determinar la relación que existe entre la planificación financiera y el financiamiento interno en esta institución. “En la investigación se aplicó el método científico, de enfoque cuantitativo y cualitativo, de nivel descriptivo correlacional, tipo básica, el diseño fue no experimental, transversal correlacional, la población y muestra fueron 20 trabajadores a quienes se les encuestó mediante un cuestionario con preguntas en escala de Likert, los resultados de la investigación señalan que existe una relación significativa entre la planificación financiera y el financiamiento interno en la institución educativa privada Sagrada Familia en la provincia de Chupaca”.

Escobal (2019) desarrolla la tesis “Las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del Mercado la Unión de Tocache, periodo 2019”, planteando como objetivo determinar de qué manera las fuentes de financiamiento, se relaciona con la rentabilidad en las Mypes. El estudio lo realiza mediante la metodología cuantitativa, de tipo aplicada, nivel descriptivo; para la recolección de datos aplicó una encuesta a una muestra de 46 comerciantes que forma parte de una población de 91, mediante la administración de un cuestionario como instrumento. Llegando a la conclusión de que “Las fuentes de financiamiento se relacionan positivamente con la rentabilidad. Y los resultados de los objetivos específicos: las fuentes de financiamiento interno se relacionan negativamente con la rentabilidad

y las fuentes de financiamiento externo se relacionan positivamente con la rentabilidad”.

Tovar (2019) en su tesis de pregrado “Financiamiento y rentabilidad en las empresas de Turismo en el distrito de Ayacucho – 2018”; tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad en las Empresas de Turismo en el distrito de Ayacucho – 2018. “El método empleado fue el método científico, con un tipo de investigación aplicada, de nivel descriptivo y con un diseño no experimental, descriptivo y correlacional. La muestra para el presente estudio estuvo conformada por 23 empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, aplicando para ello un muestreo no probabilístico censal, pues se tomó la totalidad de la población. Para efectos de la recolección de los datos, se empleó la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario”. Después del procesamiento de la información obtenida se llegó a la conclusión de que “existe relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho, se demostró que el tipo de financiamiento presenta una relación directa con la rentabilidad sobre las ventas en las empresas, el interés financiero se relaciona de manera directa con la rentabilidad económica; por último llega a evidenciar que los plazos de devolución presentan una relación directa con la rentabilidad financiera”.

2.1.3. Antecedentes a nivel regional

Ushiñahua (2020) realiza la tesis titulada “El financiamiento y su influencia con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria - rubro panadería Huánuco - 2018”, teniendo como objetivo central determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro panadería en la ciudad de Huánuco 2018. “Trabajó sobre

la metodología de tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado la matemática y la estadística; el nivel del estudio fue correlacional, debido a que tiene como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables; a través de un diseño no experimental, sin manipular deliberadamente las variables, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado”. Se aplicó la técnica de recolección de datos a 20 de los 46 MYPEs del sector industria - rubro panadería de la ciudad de Huánuco, que están registrados formalmente en la municipalidad provincial de Huánuco, siendo el instrumento utilizado, el cuestionario. Obteniendo los siguientes resultados: El 85% tiene financiamiento propio, el 75% afirmaron que dicho crédito fue invertido en capital de trabajo, al adquirir el crédito financiero, el 80% cree que el financiamiento externo otorgado si mejoro su rentabilidad, y el 90% menciona que el aumento de la producción permitió tener mayor rentabilidad. Finalmente, a través de los resultados concluimos que: que entre el financiamiento y la rentabilidad tienen una relación de dependencia positiva moderada.

Polinar (2019), en su tesis denominada: “El financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro Boticas del distrito de Amarilis, 2018. Tuvo como objetivo general: determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro boticas del distrito de Amarilis, 2018. La metodología de la investigación fue de tipo aplicativo y de diseño no experimental y descriptiva. La muestra estuvo conformada por 20 representantes de las micro y pequeñas empresas a quienes se aplicó un cuestionario. Entre los resultados se evidencia que la principal fuente de financiamiento son las entidades financieras dado que, del 100% de los

encuestados, el 95% manifiesta que el tipo de financiamiento que utiliza es externo, el tipo de crédito que utilizan con mayor frecuencia es crédito comercial, el 90% afirma que los niveles de venta a mejorado con el financiamiento que obtuvo. Además, la relación entre las variables entre el financiamiento y rentabilidad es positiva, es decir, la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del cual es influenciado por el financiamiento.

Huaranga (2019) realizó la tesis “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarrotes del mercado de Paucarbamba del distrito de Amarilis. Periodo 2018”, cuyo objetivo fue determinar la relación existente entre el financiamiento de la empresa y la rentabilidad. Esta investigación realizada fue de tipo aplicada, con un nivel correlacional y con un diseño correlacional-descriptivo, aplicando el instrumento de recolección de datos a 56 personas representantes de las empresas MYPES de rubro de venta de abarrotes, para la prueba de hipótesis y determinación del nivel de relación se usó el coeficiente de correlación de Pearson, el cual resultó $R^2 = 78,87\%$ lo que indica relación positiva entre ambas variables lo cual significa que el financiamiento de la empresa y la rentabilidad tiene una relación con dependencia positiva y de nivel alto, lo que también significa que los cambios se dan en la variable dependiente rentabilidad de las MYPES tiene influencia del financiamiento que obtienen en las diversas modalidades.

Dominguez (2018) en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias del distrito de Rupa- Rupa, 2018” tiene por objetivo general describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio del distrito de Rupa, 2018, la investigación de tipo aplicada, nivel

descriptivo y de diseño no experimental-descriptivo, la muestra estuvo conformado de 18 farmacias, la técnica aplicada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario se aplicó 20 preguntas, los resultados que obtuvo respecto al perfil de los microempresarios: el 100% son personas adultas, el 72 % son de género femenino, el 50% tiene estudios técnicos. Respecto al perfil de la MYPE: “el 50 tiene entre 5 a 10 años de funcionamiento, el 39% afirman que tienen de 1 a 3 trabajadores. Respecto al financiamiento: el 56% consideran a las entidades bancarias como una fuente de financiamiento, el 61% toman a largo plazo, el 50% elige la línea de crédito de consumo, 50% dice que el crédito obtenido lo invierte en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: el 83% afirmó que la rentabilidad mejoró con el financiamiento, el 78% afirman que la farmacia es una actividad rentable, el 72% afirmó que la rentabilidad mejoró por estrategias de ventas”.

Ponce (2019) en su tesis “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería distrito de Huánuco – Huánuco, 2019” realizó la investigación con el objetivo de Determinar las oportunidades del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Librería –distrito de Huánuco. La metodología de estudio fue cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental y transversal. El trabajo lo realiza en una muestra de 12 representantes de MYPE dedicadas al sector comercio rubro librería, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas utilizando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al Financiamiento: “de los encuestados, el 67% de los representantes manifestaron que si conocen los tipos de financiamiento tales como: préstamo, crédito, y pagaré para el otorgamiento de crédito para las empresas de servicios, mientras que el 33 % responden que no conocen”. Respecto a la

Rentabilidad: de los encuestados, “el 83% manifiestan que, si percibe que su empresa es rentable, mientras el 17% respondieron que no perciben que su empresa es rentable, con los resultados obtenidos señalan que las oportunidades de financiamiento si influye en la rentabilidad de las MYPE, ya que los encuestados consideran que con la ayuda del financiamiento recibido si mejoro la rentabilidad de su empresa, como también sus ventas han aumentado, asimismo, también se concluye, que no es afectada significativamente por el financiamiento que experimentan, en tal sentido, se asemeja a las oportunidades del financiamiento que influye en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro librería en el distrito de Huánuco”.

Quijaite (2019) en su tesis “Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro calzado – Tingo María, 2018”; realiza la investigación con el objetivo general de “identificar las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de rentabilidad de las MYPE nacionales del sector comercio, rubro calzado – Tingo María, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativo de nivel explicativo, no experimental. El universo o muestra a tomar es el de 23 MYPEs del rubro calzado, para lo cual se hizo la encuesta al dueño de la zapatería Torielli. Procesando los datos conseguidos en hoja de cálculo, es así que, de acuerdo a esos datos se elaboró tablas y gráficos que nos indicaron los siguientes resultados: Que el 100% de capital fue obtenido mediante préstamos a entidades financieras, que se utilizó un rango de capital inicial de entre S/ 6,000.00 y S/ 8,000.00, las utilidades sirvieron como medio para refinanciar la empresa, se utiliza la línea de crédito para la obtención de un préstamo de alguna financiera, el financiamiento beneficia a la empresa ya que resulta en rentabilidad a favor de la empresa. Se llegó a las

siguientes conclusiones: Que los dueños de la zapatería no utilizan el financiamiento interno debido al uso en gastos distintos al giro del negocio. Para tomar la decisión de pedir un préstamo a una caja de ahorro y crédito tienen en cuenta la tasa de interés. El financiamiento propicia una rentabilidad notable para los fines de desarrollo de la empresa, obteniendo ganancias.

2.2 Bases Teóricas

Las MYPE necesitan de fuentes de financiamiento para realizar sus actividades ya sea para capital de trabajo, por el aumento de flujo de ventas o por expansión todo ello determina la rentabilidad que obtenga la empresa. En función de ello se proveerá en esta parte del proyecto todos los fundamentos teóricos referidos al financiamiento y a la rentabilidad aplicados a la micro y pequeñas empresas.

2.2.1. Financiamiento

El financiamiento viene a ser un medio por el cual se accede a un crédito a se aporta dinero para financiar actividades ya sea individuales o de empresas, es muy importante porque contribuye a que la economía circule según (Durán, 2011), las finanzas son “parte de la economía que estudia la circulación del dinero entre los individuos, las empresas o los distintos estados es decir la obtención y la gestión de fondos. Las finanzas privadas están ligadas a la inversión, financiación, beneficios y dividendos”.

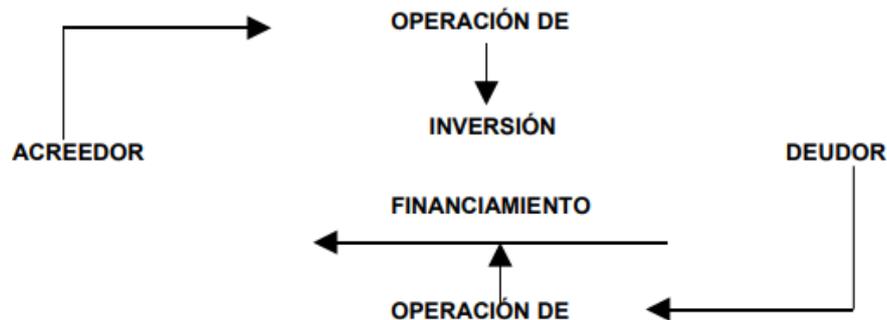
En otros términos, el financiamiento se entiende como un conjunto de recursos monetarios financieros que son destinadas para llevar a cabo una inversión o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos son sumas

de dinero para llevar a las empresas o bien de algunos gestores. Donde el fin primordial es obtener ganancias minimizando costos. También se puede decir, que el financiamiento es un conjunto de recursos monetarios financieros que surge para llevar a cabo una inversión, con las características de que generalmente se trate de sumas tomadas a préstamos que cumplan los recursos propios, esperando siempre un buen resultado a corto plazo (Jadeed, 2016).

También se puede decir, que el financiamiento es una operación mediante la cual una unidad económica llamada deudor o prestatario, obtiene los activos que requiere a cambio de contraer una deuda con otra llamada acreedor o prestamista; tal como se ilustra en la figura 1.

Figura 1

Elementos y procesos de la actividad de financiamiento



Actualmente, las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación; para evitar ello, previamente, se identifican las características de las distintas fuentes de financiamiento, las variables que inciden en el riesgo y la asociación entre la fuente y el destino de los fondos (Pérez et al., 2015). Por ello, la provisión de financiamiento eficiente y efectivo es reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y

ser más competitivas, y adecuarse a las exigencias del mercado competitivo actual, para obtener recursos que en la mayoría de los casos es difícil.

El financiamiento que tienen los empresarios posee una singularidad en común: Al aceptar algún financiamiento para su empresa de terceros procedentes de instituciones financieras y del sistema no bancario (aquellos financiamientos de prestamistas independientes o a través de sus proveedores), acorde a la meta principal de la empresa, que es incrementar al máximo la riqueza de los propietarios de las microempresas, cuya finalidad es atender sus obligaciones a corto plazo (Celmi, 2017).

Por este motivo, las MYPE tienen un reducido acceso al financiamiento ya que la cantidad solicitada de préstamo no es desembolsado, en la mayor cantidad de casos, en su totalidad; en consecuencia, ello dificulta cubrir las necesidades de la empresa.

Por otro lado, “las fuentes de financiamiento impactan positivamente a las MYPE ya que les da la oportunidad de contar con liquidez al momento de querer cubrir una necesidad crediticia, ya sea de corto o mediano plazo bajo líneas de crédito de capital de trabajo, importaciones, activo fijo (inmuebles, maquinaria, equipo) u otras que le permitirán atender el negocio con mayor facilidad y sobre todo aportando al crecimiento del negocio” (Kong & Moreno, 2014).

Desde que se tuvo la necesidad de apalancarse financieramente, surgen dos formas de acceso a elemento fundamental para la vida de una empresa, la formal y la informal:

- **Financiamiento formal:** Es la que está regulado por instituciones del estado, en el Perú por la SBS, realiza declaraciones tributarias y registra información

financiera de sus operaciones. Al mismo tiempo, en nuestra legislación el interés constituye el escudo fiscal en las empresas, siendo el Estado quien asuma el costo financiero, haciendo que la tasa del préstamo se reduzca. En el Perú se tiene la Banca Múltiple y el micro financiamiento.

- **Financiamiento informal:** En este tipo de financiamiento cuya regulación no depende de organismos estatales, tienen diversas formas de financiarse informalmente, en el sector agro las más recurridas son a través de prestamistas, familia y amigos, los sistemas de pandero o juntas (fondos colectivos) y casas de empeño (también conocidas como préstamos pignoraticios).

En resumen, el financiamiento formal está sometido por las regulaciones del SBS y las condiciones del mercado; por el contrario, en el caso del crédito informal, los límites los impone las mismas dificultades e imperfecciones de los mercados asociados (crédito formal, bienes) y el contexto donde operan.

2.2.1.1 Fuentes de financiamiento

Existen variadas fuentes del financiamiento para poder efectuar operaciones propias de las pequeñas empresas tanto aquellas que son proporcionadas por los propios accionistas, así como también aquellas que provienen de terceros propiamente de entidades financieras entre las cuales mencionaremos. Entre las fuentes de financiamiento más comunes destacan el financiamiento interno y externo.

A. Financiamiento interno

Las fuentes internas o autofinanciamiento son los establecidos por el movimiento del negocio; las liquidaciones y las ganancias retenidas, entre los orígenes internos del capital propio: Contribución de los dueños e inscripción de

distintos socios, en las compañías de capital cerrado, en las sociedades de capital abierto, exposición de gestiones. El capital de peligro se detalla como el capital relacionado bajo la forma de transformación y cooperación en la gestión de la empresa de incremento rápido, que no valorizan en el mercado accionista, con el objetivo de obtener un alto regreso de la inversión. Aquí el capitalista ve el peligro e invierte generalmente en los periodos originarios de progreso de una compañía y después de un tiempo prudente retira su inversión.

El financiamiento interno de una empresa se da a través de la utilización de los fondos propios, debido a la existencia de dinero existente como ahorro proveniente de las actividades propias del negocio. Las mismas, que conforman los recursos propios de la empresa, las que se obtuvieron por aportes de capital social de los accionistas o utilizando la operación corriente de los flujos de efectivo de la empresa, para finalmente poder utilizar los recursos generados de las utilidades al finalizar un determinado ejercicio. Según (Bohórquez & López, 2018), las fuentes de financiamiento interno está orientado a:

Aumentos de capital: “Se efectúa una emisión de títulos denominados acciones que acreditan y transmiten la calidad y los derechos de socio, los cuales son exhibidos por los propietarios de la misma, ya sea de dinero o en especie, formando el capital social”.

Flujo de fondos: “Son los ingresos corrientes o normales totales deducidos los egresos de operación y que constituyen recursos netos con los cuales la empresa, hace frente a sus necesidades diarias”.

Utilidades generadas: Son aquellos “recursos provenientes de las utilidades de un determinado periodo de operaciones o ejercicio fiscal, los cuales no necesariamente se contemplan en su totalidad en caja y bancos, dichos recursos pueden estar

distribuidos parcialmente en los demás activos y también reflejarse en la liquidación de pasivos”.

Reinversión de utilidades (ahorros propios). Una importante fuente de obtención de recursos en el ahorro propio, el cual puede estar basado en la reinversión de utilidades obtenidas por productos que la empresa ya tenga en el mercado. Lo importante a señalar de este tipo de mecanismo es que tiene un costo, y son los dividendos que la empresa debe pagar a los accionistas por la reinversión de las utilidades.

Inversión de accionistas. Los proyectos de innovación representarán un beneficio a la propia empresa, por lo cual un mecanismo interesante es el lograr que los propios dueños de la empresa aumenten su inversión en la misma con el objetivo de impulsar y promover los proyectos de innovación.

Entre otras formas de financiamiento interno, frecuentemente utilizado por las MYPE en el Perú, son:

Ahorros Personales: son aquellas que derivan del capital que tienen los pequeños empresarios y que no generan ratios, es la que con mayor frecuencia se utiliza

Las aportaciones de los socios: La empresa al constituirse y firmar su pacto social acuerdan el monto de capital a aportar que deberá ser bien utilizado para obtener rentabilidad.

Utilidades retenidas: Las empresas que presentan utilidad es una fuente de inversión que debe ser bien utilizada para financiar acciones en bien de la empresa.

Financiamiento informal: Es aquella proporcionada por prestamistas hacia los Pequeños empresarios con una alta tasa de interés, pero de fácil acceso al crédito debido a que no se necesita tanta documentación

Amigos y Parientes: Este tipo de financiamiento es de fácil acceso debido a que solo basta tener relaciones amicales para poder acceder al crédito, no requiere tanto trámite.

B. Financiamiento externo

La financiación externa está dada por aquellos fondos captados del exterior de la empresa, Merton (2003) manifiesta que el “financiamiento externo ocurre cuando las empresas obtienen préstamos de terceras personas, en especial los créditos de proveedores por concepto de compra y venta de materias primas y mercancías” asimismo también son aquellos que obtienen de terceros como son préstamos que son de los bancos, financieras y amigos y parientes entre otros.

Las empresas tienden a obtener financiación para poder hacer frente a sus compromisos de pago o realizar inversiones para obtener un crecimiento constante y sostenida en el tiempo. Las deudas de fuentes externas se clasifican en tres clases: de instituciones financieras, instituciones financieras no estatales y cajas municipales de ahorro y crédito.

1. Instituciones financieras: constituido por entidades bancarias y otras instituciones financieras (Brenes & Bermúdez, 2013), señala que en las MYPE no todos los compromisos son plenamente de intermediarios, como es el caso de empréstitos que toman los empresarios, con garantías sobre sus bienes particulares; “el propietario o gestor es quien asume las pérdidas de no poder pagar el crédito solicitado. Otra característica de la MYPE es usar los ahorros personales como medio de obtener financiamiento externo, el entrelazamiento financiero entre el propietario y la empresa, tiene mucha importancia las condiciones financieras y a la reputación del propietario para los inversores

externos e intermediarios. A veces el entrelazamiento entre las finanzas personales y la empresa dificulta la investigación de las MYPE dado que acceder a la información privada sobre finanzas es casi siempre inaccesible.

2. Instituciones no financieras y Estado: contempla créditos de otros negocios, el crédito comercial, cargas sociales, salarios, tasas e impuestos por pagar. Según (Berger & Udell, 2005) es relativamente más costoso, por cuanto mantener el crédito comercial de cierto monto puede ser insuperable desde el sitio de vista del coste de arreglo, administración de los fondos y liquidez. Los proveedores adquieren ventaja sobre las instituciones financieras, como mejor información privada sobre manufactura que corresponde a la compañía y el proceso de producción.

3. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito: La caja de ahorros es una entidad crediticia similar a una financiera. Cuyo objetivo es atraer dineros de las personas y se caracteriza por efectuar procedimientos de financiamiento preferencialmente a las MYPE. “En el Perú hay cajas metropolitanas (en Lima), municipales y rurales. Empero todas estas fundaciones están reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y cuentan con las garantías de ahorro que cualquier financiera, por cuanto forman parte del Fondo de Seguro de Depósito, de consentimiento con lo preparado en el artículo 145° de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguro.

Según (Bohórquez & López, 2018), las fuentes de financiamiento externo está orientado a:

Crédito bancario e hipotecario. “En el mercado existen distintos esquemas de financiamiento bancario y comercial, la mayor parte de ellos son esquemas

hipotecarios, es decir que se queda en prenda un bien inmueble que garantiza el pago del préstamo recibido donde el precio de este tipo de financiamiento es el interés que se paga al banco prestamista; en este punto es importante señalar que hoy en día los gobiernos tienen esquemas crediticios muy flexibles y atractivos para las empresas, lo que ayuda a que los bancos bajen de manera sustancial sus tasas de interés”.

Arrendamiento financiero. Lo recomendable al financiar un proyecto, es no comprar los equipos, sino lo más conveniente es arrendarlos, pagando una renta por su uso. De esta forma el empresario no se descapitaliza y los respectivos pagos efectuados son deducibles 100% de los impuestos. El arrendamiento financiero permite adquirir activos fijos para ser utilizados, por parte de la empresa sin necesidad de un contrato financiero donde la empresa se compromete a pagar a plazo fijo una cantidad determinada y donde al final del pago puede adquirir el activo.

- a) **Instituciones financieras privadas:** Son aquellas financieras privadas que realizan operaciones de: préstamos, créditos, hipotecas, etc. Que generalmente lo conforman las cooperativas, las mutuales, las cajas de ahorro, los bancos.
- b) **Instituciones financieras públicas:** Están conformados por los bancos del estado, así como las cajas rurales las cuales se rigen por las leyes de cada país en el caso del Perú por SBC.

Fondos de inversión. Consiste en buscar financiamiento de inversionistas o fondos de capital de riesgo, donde se busca unos excelentes proyectos de innovación donde se pueda invertir dinero para obtener beneficios.

Oferta pública de acciones. Otra forma de financiamiento es ampliar y poner las acciones de la empresa en el mercado, por intermedio de personas conocidas, interesados y amistades dentro de la misma empresa. Esta es una forma de compartir los riesgos que se tiene en una empresa, así como también la propiedad de la empresa.

Fondos gubernamentales. Una forma de apoyar del gobierno es emplear fondos del estado en los procesos y en todas las etapas de innovación, desde la parte de investigación y su vinculación con universidades y centros de investigación, hasta el lanzamiento del producto.

Proveedores y clientes. Una alianza importante es sumar a los clientes y proveedores en proyectos de innovación para que participen en el proyecto. De esta forma serán unos aliados con el que se pueda tener beneficios muy importantes y atractivos. De esta forma se comparten en forma colaborativa los riesgos en todo el proceso. Incluso pueden apoyar en forma de crédito flexible a largo plazo a través de materia prima o equipo

Crowdfunding. En los últimos años hay una nueva forma de financiamiento, donde la empresa obtiene financiamiento de la colectividad, ofreciendo a aquellos un descuento o regalo, también algún beneficio adicional, de lo que se trata es que la sociedad se sume al proyecto aportando una pequeña cantidad de dinero y que sumado al aporte de otras constituya una importante suma y en reciprocidad la empresa le brinde algún beneficio como que podría ser algún descuento.

2.2.1.2. Operaciones financieras

Toda operación financiera es simplemente un intercambio de capitales o flujos de dinero que son “equivalentes” a la tasa de interés de la operación. Estas

operaciones, por lo general se agrupan en operaciones de inversión y operaciones de financiamiento. Siendo sus elementos principales: los ingresos, egresos, el tiempo o plazo, y la tasa de la operación. Esta última es conocida con el nombre de TIR (Tasa Interna de Retorno) en una operación de inversión y TCC (Tasa Costo del Crédito) en una operación de financiamiento.

Además, existen otras modalidades de financiamiento, según plazos, tales como:

Financiamiento a corto plazo

Crédito Comercial: Es aquel crédito que otorgan los proveedores a las pequeñas empresas cuando estas no cuentan con efectivo donde ambos acuerdan una forma de pago a corto plazo. Esta forma es de pagó es generalmente usada por pequeños comerciantes

Crédito Bancario: Son los préstamos que realiza los bancos a las empresas que le otorga una línea de crédito que puede usar para sus operaciones donde no necesariamente lo utiliza todo el dinero, sino que lo puede usar en forma gradual, cobrándose los intereses de acuerdo con el monto utilizado.

Papeles comerciales: Es un método de financiamiento a corto plazo que las empresas emiten para poder cubrir sus necesidades más próximas, las cuales se encuentran a la venta en la bolsa de valores. Esta forma de financiación es muy usual por las empresas ya que cubre de forma inmediata.

Financiamiento por medio de cuentas por cobrar (factoraje): Es un nuevo método de financiamiento donde las empresas venden sus facturas por cobrar de esta forma se obtienen forma rápida y segura el capital que se necesita para poder financiar sus operaciones

Financiamiento por medio de los inventarios: Consiste en la venta de los activos comerciales que la empresa está vendiendo y que tiene acogida por el consumidor, la cual es susceptible de ser vendida para financiar otras actividades. Esta forma de financiamiento es excelente si es que la empresa tiene un buen historial de crédito.

Financiamiento a largo plazo

Es un tipo de **financiamiento** en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido. Entre los financiamientos que se realizan a largo plazo, destacan:

Hipoteca: Se produce cuando la empresa (deudor) hipoteca su bien propiedad al prestamista que es el acreedor con el fin de poder obtener activos fijos para poder financiar actividades propias de la empresa a fin de generar ganancias y el acreedor debe tener una garantía de pago en caso de incumplimiento que en el caso es el inmueble. Pero además el acreedor también adquiere derechos de obtener ganancias de los intereses que acarree dicha transacción. Generalmente las hipotecas son concedidas por las entidades bancarias a largo plazo

Acciones: constituye el patrimonio o el capital del accionista de una sociedad. La que es una forma de financiar usualmente es a largo plazo. De esta forma la sociedad.

Bonos: Es una forma de obtener financiación donde la empresa emite títulos de deuda que es puesto a la venta donde los prestatarios tienen que cumplir una serie de obligaciones como cumplir con la fecha programada del pago con todos los intereses ofrecidos. Al emitir bonos tiene ventajas para la empresa pues las tasas de interés son bajas en comparación a la de los bancos.

2.2.2. Tasa de Interés

La tasa de interés representa el porcentaje requerido por el préstamo que se ha solicitado y que debe pagar el deudor. Es decir “es el precio del uso del dinero”. En referencia a los pequeños emprendedores deben conocer cuál es la tasa actual. Ya que ello afectara a su negocio de forma directa o indirecta en sentido positivo o negativo. El interés representa una garantía del prestamista en posibles casos de inflación o no pago del total o parcial del préstamo.

Una de las principales barreras para acceder a un crédito son las altas tasas de interés que las financieras cobran a las MYPE (Miranda, 2016). Las entidades financieras, actualmente, compiten en el mercado a través de la tasa de interés que ofrecen a sus clientes. Con la finalidad de cubrir gastos a mediano plazo el tipo de financiamiento al que acceden es a una línea de capital de trabajo; compra de la deuda y compra de activo fijo. Por lo general las empresas acceden crédito de capital de trabajo para cubrir sus necesidades a cortos plazo de la empresa, empero el grado de desarrollo están supeditados a las tasas empleadas, la administración apropiada o no del negocio.

Tipos de tasa de Interés. Podemos mencionar a las siguientes según (Económica, 2019):

Nominal: Esta tasa se recapitaliza en diversos periodos.

Efectiva: Se aplica el interés en el año una vez.

Real: Esta tasa se toma en cuenta la inflación.

Fija: La tasa permanece invariable durante el tiempo acordado del pagó

Variable: esta tasa es muy sensible y puede variar en forma mensual o trimestral.

2.2.3 La rentabilidad

La rentabilidad son los beneficios económicos (ganancias) obtenidos en un periodo determinado ya sea mensual o anual. Así, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades (Acosta, 2011).

La rentabilidad es la capacidad que se tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos (Arellano, 2012). Precizando esta definición se puede decir que, la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos; pues para hallar la rentabilidad, basta con determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

Por otro lado, también la rentabilidad se puede considerar como el vínculo de ingresos además de los costos originados mediante la utilización de activos de una compañía para labores provechosas, expresado en el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado, cuyas unidades podrían incrementarse: al aumentar los ingresos o reduciendo los costos (Gitman & Zutter, 2012), haciendo algunas precisiones Gitman, considera que:

“... la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital; esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños, que generan utilidades para que una empresa sobreviva.

Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad...” (p. 73)

Igualmente, la rentabilidad se define como la naturaleza de la empresa para obtener ganancias. Las ganancias se obtienen derivándose de los gastos causados para la obtención de los ingresos (...) Se considera todos los activos usados así como también los recursos de la empresa para obtener resultados positivos (Grayson & Funjika-mulenga, 2016).

Por otro lado, la idea que se concibe de rentabilidad como la actividad económica en la que se impulsan ciertos recursos, físicos, humanos y ciertamente financieros con el fin de conseguir determinados resultados. En el ámbito económico, la definición de contabilidad se usa de diversa manera, en amplios rasgos se utiliza la definición de rentabilidad al rendimiento en un determinado que genera en un intervalo de tiempo los capitales usados en ese período (Sánchez Ballesta, 2002).

La rentabilidad de una empresa se obtiene a través del rendimiento sobre la inversión que se efectúa, donde se puede determinar el porcentaje de interés que se obtiene por una inversión. También, se concibe a la rentabilidad como el rendimiento de una inversión plasmada. Ya que es una ratio económica que comprara los beneficios obtenidos en la relación con los recursos propios de la empresa, constituyéndose un mecanismo a través del cual una empresa adquiere diferentes recursos financieros para una inversión específico que se puede utilizar para la adquisición de bienes y servicios. Por otro lado, implica un costo de interés y se puede realizar en forma recurrente permitiendo a las empresas mantenerse con

una economía estable y plantearse muchas metas hacia el futuro. Es esta sección analizaremos algunas teorías de rentabilidad y su importancia.

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 48 planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Mejía, 2018).

En suma, la rentabilidad mide la eficiencia de quienes están encargados de la administración de la empresa, a través de las utilidades generadas por las ventas y el uso correcto de los recursos, es decir a la inversión de la empresa (Rincon, 2016). La eficiencia de la rentabilidad se expresa como el resultado de una administración competente, planeación inteligente reduciendo costos y gastos para la obtención de utilidades.

2.2.3.1. Teorías sobre rentabilidad

Modelo Markowitz

Según refiere (Bujan, 2018) el “modelo Markowitz, dice que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan obtener la máxima rentabilidad sin tener que asumir un alto nivel de riesgo”. En consecuencia, como se aprecia los

inversionistas verán diversas estrategias analizando diversas formas de obtener la máxima rentabilidad.

Modelo Sharpe

El modelo Sharpe se basa en la fijación de precios de activos financieros, en el cual un inversionista puede elegir una exposición al riesgo a través de una combinación de valores de renta fija y una cartera de renta variable. En este modelo es necesario que al manejar carteras los inversionistas busquen nuevas alternativas de tasa sin riesgo a fin de que el resultado obtenido sea más real y la decisión bursátil sea más acertada (Gomero Gonzales, 2014).

Por otro lado, para poder relacionar la evolución de la rentabilidad con un macroeconómico del índice dando lugar al modelo de mercado que es un caso específico del modelo diagonal. Afirma (Sanchez, 1994) que hay dos tipos “de rentabilidad: la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera.”

A. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica es “una medición, correspondiente a un periodo de tiempo establecido, con respecto al rendimiento de los activos de una compañía que no posee dependencia de la financiación de estos” (Cabello, 2019). La rentabilidad económica es conocida también, como una medida de capacidad de los activos de una empresa y a la vez generar valor, mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor. A través de la productividad, ventas y la generación de beneficios, y mide la eficacia de la inversión neta de la empresa. Ya que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con los recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias.

Desde una perspectiva conceptual más amplia, “la rentabilidad de tipo económica es contemplada como la medida que analiza la capacidad que tienen los activos correspondientes a alguna organización con el objetivo de proporcionar valor sin dependencia de la manera la cual fueron financiados, que provee un escenario el cual posibilita comparar cuan rentables son las organizaciones, no considerando la disimilitud en las diversas estructuras del ámbito financiero, considerando el pago de intereses, altere el valor correspondiente a la rentabilidad” (Sánchez Ballesta, 2002).

Así la rentabilidad económica es considera como una medida de la capacidad de los activos de una determinada empresa con la finalidad de generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre las empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta que, en el pago e interés, afecte al valor de la rentabilidad. Esta rentabilidad, tiene como fin medir la excelencia de la utilización de los activos de la empresa en las inversiones realizadas a fin de obtener beneficios para ello se basa en una ecuación.

$$RE = \frac{RN}{AT}$$

Donde:

RE: rentabilidad económica

RN: resultado neto contable

AT: activo neto total

La rentabilidad como una ratio económica, compara los beneficios obtenidos en relación con los recursos propios de la empresa. Es decir, hacer una comparación con dos años diferentes y saber si una empresa obtuvo ganancias o

pérdidas en el campo determinado. Por otro lado, se puede interpretar que la rentabilidad como el rendimiento o ganancia que produce las empresas; para ello, el empresario debe realizar una gestión rentable, para evitar pérdidas y obtener ganancia.

La rentabilidad económica se rige como un indicador básico para juzgar la eficiencia de la gestión empresarial mediante el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina su carácter general que la entidad sea rentable o no rentable.

La rentabilidad económica es una medida referida a un determinado periodo de tiempo del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de estos. A la hora de definirse un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como concepto de resultados.

B. Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es el punto de medida, correspondiente a un plazo establecido, respecto al beneficio conseguido a causa de capitales que son propios de la empresa, regularmente sin dependencia de la disposición en el resultado (Cabello, 2019).

La rentabilidad financiera o del capital es una medida respectiva a un determinado tiempo del rendimiento obtenido por sus capitales. La rentabilidad financiera también se puede considerar como una manera de medir la rentabilidad más cercana a las aportaciones de los accionistas y propietarios; consiste en todas las empresas tienen como fin crear utilidades a favor de los accionistas. Esta forma de obtener ganancias consiste en las empresas realizan una inversión que genere

rentabilidad. Con lo que se podría afirmar que tener rentabilidad es asumir riesgos a la hora de invertir. Esta rentabilidad se considera más próxima a los dueños a diferencia de la rentabilidad económica, que tiene como fin incrementar el interés de los dueños (Sánchez Ballesta, 2002).

Para el cálculo de la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de las mismas, el cálculo de esta rentabilidad se realiza mediante la ecuación.

$$\text{Rentabilidad financiera ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}} \times 100$$

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 referida a un determinado tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios totalmente con libertad de la distribución del resultado.

C. Tipos de rentabilidad financiera

Ingresos

Ingreso es todo aumento de recursos obtenidos como consecuencia de la venta de productos comerciales, prestación de servicios, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico (García & Taboda, 2012). También, la Norma Internacional de Contabilidad N° 18 define los ingresos en el Marco conceptual para la preparación y Presentación de Estados Financieros, como aumentos en los beneficios económicos, derivados a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o aumento de valor de los activos, o bien como

depreciaciones de los pasivos, que dan como consecuencia aumentos del patrimonio neto y no están afines con las contribuciones de los propietarios de la entidad.

Patrimonio

Está constituido por el conjunto de caudales que conciernen a una persona, ya sea natural o jurídica. La noción suele utilizarse para nombrar a lo que es susceptible de estimación económica, aunque también puede usarse de modo figurado.

Inversión

Se denomina inversión a una colocación de capital que realiza la empresa para conseguir un dividendo pendiente. Esta distribución conjetura una elección que resigna un bien contiguo por uno expectante y, por lo general, imposible.

Costo de Capital

El costo de capital es el valor de bienes financieros utilizados. Generalmente se utilizan los recursos financieros de diferente procedencia, por lo que, para medirlo se emplea métricas de diferentes fuentes financieras, ponderadas en función del peso que tiene cada una de ellas en el valor financiado total. Esta media se le conoce como “coste de capital ponderado” el coste de capital es muy importante porque sirve como referencia de la rentabilidad mínima que la empresa obtiene de sus inversiones, ya que la rentabilidad debe ser superior al coste de los recursos empleados para financiar la misma. Por tal motivo, en los métodos de valoración de inversiones es una las tasas utilizadas como tipo de descuento. Es un elemento fundamental para establecer la estructura financiera de la empresa, o una combinación entre las diversas fuentes financieras.

D. Rentabilidad fija

Es el acuerdo de una tasa de interés fija que se paga periódicamente en fechas determinadas o en una fecha de vencimiento pactada para la inversión. Dentro de las herramientas más comunes que proporcionan una rentabilidad de este tipo están los bonos, los certificados de depósitos y los títulos de tesorería, usualmente este tipo de tasa envuelven una referencia como el índice de precios al consumidor o la tasa de captación de los certificados de depósitos a la cual se le suman unos puntos para crear la tasa final.

E. Rentabilidad variable

Al contrario que la mencionada anteriormente supone la inexistencia de una tasa determinada de antemano, ya que la rentabilidad del valor dependerá de aspectos tales como las circunstancias del mercado o la situación real de las empresas emisoras, para este tipo de rentabilidad son las acciones, el tipo de inversiones debemos saber que si cómo es posible hallar muy buenas rentabilidades que incrementen el capital originariamente comprometido en la compra de acciones, también que veamos reducido nuestro capital por variaciones negativas del valor de la acción en el mercado. Las ganancias que produce una organización se le llama gestión rentable la que no solo evita las pérdidas sino, que además permite obtener una ganancia aun por encima de los gastos que realiza la empresa.

En suma, se puede precisar que la rentabilidad de una empresa es muy importante y fundamental para el desarrollo ya que sirve como una medida de una inversión de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Los empresarios asumen

mayores riesgos solo si puede conseguir más rentabilidad, por eso es fundamental que la política económica de cada país potencie sectores rentables.

2.2.3.2. Dimensiones de la rentabilidad

Entre las dimensiones de la variable rentabilidad en la presente investigación están referidas a la rentabilidad sobre las ventas, rentabilidad sobre los activos totales y la rentabilidad sobre el patrimonio neto.

A. Rentabilidad sobre las ventas

La rentabilidad sobre las ventas es un indicador de la viabilidad de un negocio, que permite evaluar la eficiencia operativa de una empresa a través del estudio de la capacidad que tiene la empresa de convertir las ventas realizadas en beneficios. Así, la rentabilidad sobre las ventas revela cuánto se obtiene como por cada Nuevo Sol del importe de las ventas en un período de tiempo determinado.

La rentabilidad sobre ventas sirve para medir tanto la eficiencia de la empresa, que consiste en un ratio financiero que resulta de dividir el beneficio de explotación entre las ventas netas y se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Ventas realizadas}}$$

En este cálculo se toma en cuenta el beneficio bruto, pero no se tienen en cuenta las amortizaciones, intereses o impuestos. Para mejorar la rentabilidad sobre ventas, la empresa necesita encontrar formas de reducir los costes mientras mantiene o aumenta los ingresos por ventas. Ningún negocio puede considerarse rentable sin que existan ventas, pues la rentabilidad de ventas es la suma de las rentabilidades de todos los productos o servicios que se comercializa. Cuando la

empresa se plantea mejorar la rentabilidad sobre ventas, necesita conocer la rentabilidad individual de cada uno de ellos.

Puesto que, cuando el dato de rentabilidad de un producto individual es negativo, el hecho de que aumenten las ventas de éste significa una bajada de los beneficios; de manera similar, lograr aumentar las ventas de un producto con una buena rentabilidad individual implica un aumento de los beneficios.

La rentabilidad sobre las ventas es un indicador de la eficiencia de la gestión lo que es una señal del buen estado en que se encuentra las MYPE, además para obtener una mayor rentabilidad sobre las ventas los costos de los productos que expende deben ser mínimos.

B. Rentabilidad sobre los activos totales

La rentabilidad sobre los activos o ROA es un indicador de la forma de manejo por las empresas que manejan los activos existentes mientras generan ganancias. Cuando la rentabilidad sobre los activos sea baja es sinónimo de que la empresa tiene deficiencias en su funcionamiento, y si es alta es un indicador de la eficiencia de la empresa en su funcionamiento.

La rentabilidad sobre los activos de una empresa se obtiene dividiendo el ingreso neto obtenidos en el período de un año entre el total de activos que tiene la empresa, este tipo de rentabilidad por generalmente se expresa en porcentajes.

$$\text{Rentabilidad sobre los activos} = \frac{\text{Ingrso neto}}{\text{Total de activos}} \times 100$$

Por ejemplo, si el ingreso neto de una botica en un año es de 50 mil soles y el total de activos con que cuenta es de 200 mil, el retorno de activos sería del 25%.

Mediante el cálculo del ROA, una empresa puede ver el rendimiento que tiene en cualquier inversión, en caso de que la gerencia está reportando retorno de los activos disponibles. Si el valor de ROA es alto, es un indicador de que la empresa está sacando provecho de los activos que ya posee, y tiene la posibilidad de potenciarlos con otras herramientas de medición de eficiencia empresarial. Por ello, es fundamental que la gerencia siempre esté atento a la rentabilidad que generan los activos al finalizar el año, puesto que se constituye en una alternativa eficaz para invertir más dinero en un negocio y esperar lo mejor. En síntesis, la rentabilidad sobre los activos totales permite determinar a las MYPE si se está utilizando en forma eficaz los activos que posee.

C. Rentabilidad sobre patrimonio neto

El patrimonio neto de una empresa corresponde a el capital inicial entregado por los accionistas de la empresa más los beneficios que ésta ha obtenido. Aquí, la preocupación de los acciones se centra en la obtención de una rentabilidad que sea superior a la inversión inicial realizada, este indicador permite determinar la capacidad que tiene una empresa para remunerar y devolver beneficios a sus inversionistas.

El patrimonio neto, aunque se utiliza para determinar el beneficio que obtendrán los acciones de la empresa, se calcula para conocer la forma en la que se están empleando los capitales de una empresa. Por ello, la medición del rendimiento del patrimonio es importante para conocer con antelación el desempeño y la probabilidad de obtener beneficios de la operación de una empresa

La rentabilidad sobre el patrimonio neto se obtiene, dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto, y para obtener de manera porcentual, este resultado se multiplica por 100.

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio neto} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100$$

Es importante tener en cuenta que los capitales propios de una empresa corresponden a la diferencia entre los activos y los pasivos existentes. Así, determinar la rentabilidad sobre el patrimonio neto resulta importantes cuando no se tiene en cuenta la rentabilidad sobre los activos, permitiendo tener una visión más clara sobre la tasa de beneficios que puede entregar la empresa.

En el estudio de la rentabilidad neto, también es importante tener en cuenta el ROE porque facilita la obtención del proceso de capitalización. También, es importante considerar que el indicador de rentabilidad sobre patrimonio se constituye en una herramienta útil para comparar el desempeño de dos empresas, que trabajen en el mismo rubro y así medir cuan eficaz es una de ellas.

La rentabilidad sobre el patrimonio neto es un indicar que permite medir cuan rentable es la empresa en periodos de tiempo, y tomar decisiones pertinentes en caso no lo fuera, así como también permite proyectarse a futuro en cuanto a crecimiento.

2.2.4. Teoría la Empresa

Las empresas son sociedades economicas organizadas, tienen como fin supremos generar beneficios con ayuda de tres componentes fundamentales como son los recursos humanos, las inversiones financieras y la tecnologia. Son

impresindibles en toda economía porque generan empleo y riqueza y, porque los cambios tecnológicos se dan por la iniciativa de ellas.

Existen dos enfoques (García & Taboda, 2012) como son enfoque contractual y el enfoque de capacidades.

El enfoque contractual: Pone mayor realce a la estructura de gobernabilidad, la eficiencia de los costos de transacción y las capacidades de adaptación, las relaciones contractuales, más que el contrato en sí mismo, y al papel de las instituciones y la confianza en las relaciones inter e intraempresas. Así, “el enfoque contractual reviste particular importancia porque fue el primero en criticar el planteamiento neoclásico respecto a su tratamiento de la empresa como una “caja negra” inmersa en un vacío institucional”.

Enfoque de capacidades: Donde tiene mayor importancia el aprendizaje, las rutinas, y la importancia de la empresa por obtener nuevos conocimientos, por medio de acuerdos estratégicos para poder enfrentar la incertidumbre. “La acumulación de capacidades (habilidades, conocimientos, estrategias, recursos humanos y materiales); asimismo, los patrones de comportamiento y de aprendizaje existente en una firma no pueden ser incrustados en contratos formales o coordinados mediante transacciones; pero pueden impulsar, en el largo plazo, las capacidades técnicas y organizacionales que generen nuevos productos y procesos o mejoren los ya existentes, en un ambiente de incertidumbre”.

Ambos enfoques resaltan la importancia de las instituciones en el crecimiento de la empresa, ya sea que éstas tomen la forma de contratos formales, acuerdos informales basados en la confianza, las normas o los valores que coadyuvan a coordinar la vida productiva y comercial de los distintos actores sociales; dando

cuenta de la complejidad que encierra la empresa y de la necesidad de continuar analizándola desde distintas aristas.

2.2.5. Teoría de las MYPE

Las MYPE tienen un rol importante en la economía y la sociedad de un país, ya al ser un ente dinamizador de la economía genera empleo, en nuestra sociedad donde los niveles de informalidad son alarmantes. Existiendo leyes que regulan el desarrollo de la MYPE, tales como:

- La ley N° 30056 facilita la inversión para el crecimiento de la empresa mediante el desarrollo productivo.
- El decreto supremo N° 007- 2008- TR, define las características de las micro, pequeñas y medianas empresas impulsando la iniciativa privada y la permanencia sostenible mediante el RLE de la MYPE.
- El decreto supremo N° 013-2013-PRODUCE aprobó el T.U.O ley que impulsa al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.

2.2.6. La Micro y Pequeña Empresa

La “Micro y pequeña empresa como una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, “bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción”, transformación, producción, comercialización de bienes o prestaciones de servicio.

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el

desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Actualmente, los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra, asimismo sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno de un país (Avolio et al., n.d.).

La Micro y Pequeña empresa (MYPE) cumple un papel preponderante en el desarrollo social y económico de una nación, pues se constituye en la mayor fuente generador de empleo y como un agente catalizador del mercado. En los países como el Perú, donde la falta de empleo es uno de los problemas más resaltantes y serios, se torna imprescindible el rol promotor del estado hacia las MYPE para dar un empleo digno a los trabajadores.

Las MYPE se establecen de acuerdo con un marco normativo promotor de la MYPE, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y para que la carga tributaria no frene su formalización y crecimiento. Esta actividad empresarial se desarrolla bajo el amparo de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

Las microempresas no necesitan constituirse como persona jurídica, pueden ser conducidas directamente por su propietario como persona individual. Empero, puede adoptar voluntariamente la forma de empresa individual de responsabilidad limitada, u otras formas de societarias establecidas den la Ley.

Tabla 1

Características de las MYPE en cuanto a número de trabajadores y ventas.

CARACTERÍSTICAS	NÚMERO DE TRABAJADORES	NIVELE DE VENTAS ANUALES
Microempresa	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
Pequeña empresa	De 1 a 100	El monto máximo 1700 UIT

Entre las características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPE, destacan:

- La administración del negocio es independiente; por lo general son gestionados dirigidos por sus propios dueños.
- Tiene un área de operación relativamente pequeña, tanto el local como su área de influencia.
- Tienen escasa capacitación para el trabajo dentro del rubro; utilizan técnicas empíricas de gestión.
- Albergan un número de trabajadores inferiores a 10 personas; dependen en la mayoría de los casos de la mano de obra familiar o de amistades.
- No tiene una actividad intensiva en capital, pero si en el uso de la mano de obra; pero, cuentan con escasa mano de obra fija o estable.
- Tienen a su disposición escasos recursos financieros.
- Tienen limitado accesos y uso de la tecnología en sus operaciones.
- Generalmente, realizan actividades combinadas de las finanzas del hogar con las actividades del negocio.

- Tienen limitado acceso al financiero formal, debido a que la mayoría se desarrolla en el ámbito de la informalidad.

2.2.7 Importancia de las MYPE

Las MYPE se constituyen en uno de los agentes generadores de empleo, pues actualmente, según las estadísticas gubernamentales, más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyéndose las MYPE, en la principal fuente de generación de empleo, debido a los siguientes hechos:

- Generan y proporcionan muchos puestos de trabajo.
- Hacen que el nivel de pobreza se reduzca pues realizan actividades que producen ingresos.
- Incentiva la actitud empresarial y de emprendimiento de la población.
- Se constituye en la principal fuente de desarrollo y progreso del sector privado.
- Hace que la distribución del ingreso sea cada vez más eficiente.
- Contribuyen al ingreso personal, grupal y al crecimiento económico del país.

Para el afianzamiento de la actividad económica en las MYPE, el Estado fomenta la formalización, a través de la flexibilización y simplificación de los procedimientos de registro y de supervisión, inspección y verificación; propiciando el acceso a esta instancia empresarial, en condiciones de equidad de género entre varones mujeres, eliminando algunos trámites engorroso y tedioso.

Acciones sobresalientes que surgen desde las MYPE

Las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y 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 (Arinaitwe, 2006). Muchas de las actividades económicas en esta modalidad desarrollan estrategias específicas de corto y mediano plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años, en la mayoría de los casos es baja. Las MYPE, tienen prevalencia caracterizado por factores favorables y desfavorables, tales como:

- Un tratamiento laboral adecuado de las MYPE, para hacer frente a problemas latentes como la informalidad, que se constituye en una realidad vigente en la económica local, regional y nacional.
- Descentralizar y la regulación de los servicios laborales, a través de la formulación de disposiciones de intermediación laboral y la regulación de los fenómenos de externalización de servicios laborales.
- La tendencia hacia el uso de la tercerización, a través de la intermediación laboral.
- Las diferencias y ventajas existentes de una sobre otra como son, que se expresa a través de: menor rigidez legal, mayor aplicabilidad a la realidad, entre otras.
- Las MYPE se consideran como entidades de gran trascendencia dentro del mercado empresarial, pues son las que más producen y las que más empleos genera, captan trabajadores sin mucha exigencia de carreras o preparaciones profesionales, puesto en su mayoría requieren de mano de obra artesanal.
- Recibe apoyo del estado, quien propone mecanismos más eficientes para que los múltiples negocios o centros de trabajos informales, se formalicen, para dejar de estar al margen de la ley y aporten ingreso tributario al estado.

- Reciben beneficios tributarios para su formalización, puesto que las mayorías de las MYPE son evasores tributarios, la mayoría de estas empresas no ingresan a todos sus trabajadores a planilla, puesto que la tributación aumentaría; por ello se hace muy difícil lograr la formalización integral a nivel micro y pequeña empresa.

2.2.8 Teoría de los sectores económicos productivos

Según IPE (2020) en toda economía se encuentran sectores productivos claramente definidos que constituyen las actividades económicas que se desarrollan en todo país. “Las que están asociadas al proceso de producción que desarrollan” en diversas fases a diferencia de los sectores económicos cuyas fases son la fabricación, distribución y comercialización.

2.2.7.1 Clasificación de los sectores económicos productivos

Sector primario agropecuario: aquello que se obtiene de la naturaleza, está directamente relacionado con la materia prima no elaborada cuya producción se destina a la producción industrial.

Sector secundario industrial: es aquella que se refiere a la industria de la minería y petrolera así como también a la industria de la transformación.

Sector terciario o de servicios: “incluye todas aquellas actividades que no producen mercadería” pero que cumplen un rol fundamental en la economía del país pues contribuye a la estabilidad económica de cada país, abarca actividades como la banca, sector hotelero, construcción, infraestructura, comercio, transporte

entrenamiento y medios de comunicación. Se encuentran en este sector desde el comercio más pequeños a hasta las grandes empresas.

Sector comercio: esta actividad pertenece al sector terciario, cumple un rol fundamental en la economía del país pues contribuye a generar empleo así como el crecimiento económico mundial “en este sector se incluye al comercio al por mayor, minoristas, centros comerciales, cámaras de comercio, y en general todos aquellos que se relacionan con la actividad del comercio de diversos productos a nivel nacional e internacional” (Jola, 2013).

2.3. Bases conceptuales

En esta sección se definen los términos más trascendentes utilizados en el presente trabajo de investigación, tales como boticas, financiamiento, rentabilidad y MYPE. Sobre dichos términos se sustenta la presente investigación.

Botica: Son establecimientos comerciales de expendio de medicamentos o fármacos, que no están necesariamente bajo la dirección de un profesional químico farmacéutico; tiene como función principal la venta de medicinas y la consejería farmacéutica, pero tiene escasa participación en las decisiones o negociaciones comerciales, puesto que de ello se encargan los propietarios o empleadores.

Financiamiento: es la obtención de recursos o dinero para la adquisición de bienes de capital o de servicios, a través de créditos y préstamos; y se constituye en un elemento clave en el éxito de cualquier proyecto de negocio o empresa, puesto que involucra la dotación de recursos que se necesitarán para ponerlo en marcha una empresa o un proyecto, porque todo negocio requiere, de una u otra manera, algún nivel de financiación.

Financiación interna: o financiamiento interno de una empresa o negocio que es aquel que proviene de los mismos participantes en el proyecto de negocio o empresa, es decir, desde el interior de la misma organización empresarial, a través de sus inversores, dueños o accionistas, de las ganancias obtenidas o proveniente de actividades lucrativas de la empresa.

Financiación externa: llamado también financiamiento de terceros es el dinero que se obtiene desde ajenas o foráneas al negocio o a la empresa, es decir, es la asignación que se recibe de otras organizaciones o empresas, que pueden ser particulares o instituciones con personería legal, las mismas que exigen formalmente la validación, contraprestación o endeudamiento.

MYPE: es el acrónimo de la Micro y Pequeña Empresa, consiste en una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Rentabilidad económica: está referido al beneficio promedio de una empresa por la totalidad de las inversiones realizadas; teniendo como su función principal comparar el resultado obtenido en el desarrollo de la actividad empresarial con las inversiones que se ha realizado para la obtención de los resultados en un período de tiempo; por lo general se representa en porcentajes.

Rentabilidad financiera: de una empresa u organización está referido al beneficio que corresponde a cada uno de los socios o integrantes de una empresa, como recompensa al esfuerzo desplegado al invertir en dicha empresa; también esta rentabilidad mide la capacidad que tiene la empresa para generar ingresos a partir

de sus fondos. Siendo una medida más cercana a los propietarios y acciones que la rentabilidad económica.

Activos Fijos: son bienes económicos de propiedad de la empresa y que en un futuro se espera que beneficien las operaciones. Los activos pueden ser edificios, mobiliario, maquinaria, autos, herramientas etc. Meigs (2020).

2.4. Bases epistemológicas

Epistemología es el “producto de una reflexión sobre la ciencia, sobre sus fundamentos, sus métodos y su modo de crecimiento, no constituye una construcción racional aislada en las alturas de su nivel meta científico, sino que forma parte de un entramado de relaciones fluidas con la ciencia, con su enseñanza y con su aprendizaje, algunos de los cuales tienen una indiscutible dimensión práctica”.

Objeto y objetivo

El objeto de estudio de la contabilidad es el análisis y orientación de los recursos económicos de una empresa o institución, con el objetivo de evaluar de manera cuantificada los recursos financieros y económicos de ciertas actividades empresariales, por lo que se trata de una profesión totalmente encaminada al mundo corporativo y mercantil. Por encima, de la base de la información proporcionada por los responsables de la contabilidad, el directorio, el gerente y otros trabajadores que forman parte de las decisiones en su debido momento y según los parámetros lógicos establecidos en acuerdo a las metas y objetivos empresarial. En contabilidad, las decisiones puramente contables no existen, pero reconocen el valor de cambio de los servicios y bienes como una condición inherente a cualquier organización empresarial.

El objetivo de la Contabilidad, en cambio, es garantizar el funcionamiento de la empresa y las instituciones, proporcionando información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa u organización; de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha o desenvolvimiento de la misma, con relación a sus metas y objetivos trazados, con el fin de conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones.

Conceptos teóricos

Un concepto teórico es un conjunto de enunciados o un conjunto de hipótesis que afirman algo acerca de lo real, las teorías explican cierta regularidad en el fenómeno económico y financiero, están formadas por una serie de enunciados que explican ¿por qué ocurre eso?, ¿en qué condiciones? Los conceptos teóricos sobre la contabilidad posibilitan al investigador en esta área comenzar a tomar decisiones sobre los conceptos que utilizará para llevar adelante su investigación. Por ejemplo, los conceptos comunes de uso más frecuente en investigaciones contables destacan: financiamiento, crédito, auditoría, tributación, costo, presupuesto, estados financieros, impuesto, rentabilidad; basados en estos conceptos teóricos, los investigadores de la Contabilidad establecen su campo de acción científica, que comprende: balance económico general de la empresa, información financiera, y manejo de la economía de la empresa.

Principios

Los principios están constituidos por un conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan el funcionamiento de una empresa o de una organización, en consecuencia, se constituyen en el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos; los principios se manifiestan de manera fáctica

en la cultura, en la forma de ser, pensar y conducirse de las personas. Esta aseveración, posibilita concluir que desde la perspectiva la contabilidad, toda empresa, tanto en su existencia y funcionamiento debe sujetarse a ciertas normas.

Método

El ***método*** es una forma organizada y sistemática de poder alcanzar un objetivo determinado. Como toda ciencia o disciplina la contabilidad tiene sus propios métodos para realizar procesos de estudio e investigación, que se expresa en la configuración de un sistema de seguimiento continuo de la contabilidad de una empresa, el cual sirva para su adecuado funcionamiento, a través de un financiamiento eficiente y una rentabilidad sostenida.

Leyes

Para el estudio se toman las Leyes de la Contabilidad como un conjunto de normas que reglamenta la información que debe presentarse en los estados financieros de las empresas, así como la forma como esa información debe registrarse para su análisis. A través de las leyes se explican el orden de la conexión causal entre las propiedades de los objetos materiales, donde el cambio de unos modifica o cambia la estructura de otros. La fundamentación científica de la Contabilidad se realiza a partir de las leyes que se han generado durante el proceso histórico de su desarrollo y permiten su sistematización rigurosa (SUPRA). Actualmente se adoptan estándares internacionales de conducta en materia fiscal, monetaria y financiera y estándares contables más acordes con las transacciones y flujos de mercado, mayor disponibilidad y transparencia de la información sobre datos económicos y financieros.

Hipótesis

Las hipótesis se constituyen en el motor conductor del logro del conocimiento científico, se constituye en el elemento fundamental para la realización de estudios predictivos en la ciencia contable. Sistematiza los planteamientos que relacionan dos o más variables para explicar o predecir probabilísticamente propiedades, relaciones y enlaces internos de hecho financiero, administrativos y económicos, de la empresa. Proveen y guían a los directivos e integrantes de con información contable en la toma de decisiones sobre: objetivos, resultados, retos, responsabilidades, hitos, oportunidades, orientación, resolución de problemas, alternativas, limitaciones, estrategias, prioridades, relaciones humanas, responsabilidad e innovación, utilidades, información, riesgos, productividad, costos, eficiencia, eficacia, organización, motivación, finanzas, decisiones y acciones para lograr utilidades y éxito empresarial.

Teoría

La teoría se concibe como un tipo racional de pensamiento abstracto sobre un fenómeno, o los resultados de tal pensamiento, que proviene del proceso de pensamiento contemplativo y racional a menudo se asocia con procesos como el estudio o la investigación por observación. Es una explicación proveniente de hipótesis consecutivas probadas o verificadas por uno más investigadores referente a un tema específico a técnicas, métodos, estrategias y herramientas de investigación, rescates idénticos o diferentes; elevar el conocimiento adquirido durante la investigación a un nivel de comprensión científica. La teoría contable indica los conocimientos teóricos prácticos para lograr la rentabilidad y éxito empresarial.

medicamentos, ubicados desde Unguymarán hasta la entrada a la comunidad de Marabamba, siendo la mayoría de ellas de reciente funcionamiento.

3.3. Muestra

La muestra es una parte representativa de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y fiel reflejo de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. La técnica de muestreo utilizada la investigación fue no probabilística debido a razones relacionadas con las características de la investigación (Hernández-Sampiere & Mendoza, 2018). Los que participan como elementos de la muestra son empresarios emprendedores que están involucrados en el negocio de expendio de medicamentos.

La muestra de estudio estuvo conformada por 34 boticas instaladas en el distrito Pillco Marca, cuya elección fue no probabilística a criterio de las investigadoras.

Criterios de inclusión:

La muestra para el presente estudio estuvo compuesta las boticas formales e informales existentes en el ámbito territorial del distrito de Pillco Marca, dedicadas al comercio de medicamentos.

Criterios de exclusión:

Se excluyen del estudio los negocios formales dedicados al comercio de medicamentos pertenecientes a cadena de farmacias o boticas de dimensión nacional, como Inca Farma, con sede en el distrito de Pillco Marca.

3.4 Enfoque, nivel y tipo de estudio

3.4.1. Enfoque de investigación

El estudio se realiza bajo el enfoque cuantitativo, puesto que para la recolección de datos se utilizó la técnica de encuesta y teniendo como instrumento el cuestionario; los datos recolectados se presentan, analizan e interpretan; también sirven de insumo para análisis de correlación y la prueba de hipótesis formulada. Según Hernández et al. (2014) “en el enfoque cuantitativo los datos se recolectan para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico con la finalidad de establecer pautas de comportamiento y probar teorías”.

3.4.2. Nivel de estudio

El presente trabajo de investigación corresponde al alcance o nivel correlacional, puesto que trata de establecer la relación entre las variables financiamiento y la rentabilidad sustentando en fuentes. En coincidencia con Arroyo (2020) que indica que los estudios relacionales “tratan de establecer algún nivel de significancia estadística en la relación entre dos o más variables, que a priori se presume poseen una dependencia mutua y más o menos simétrica” (p. 230).

Según lo indicado, el nivel de investigación es correlacional ya que se describió y determinó la asociación entre las variables de estudio financiamiento y rentabilidad, dado en el caso de las farmacias del distrito de Pillco Marca. El propósito del estudio se llevó a cabo a través del estudio de campo por cuanto lo que se pretende es relacionar y describir las variables de investigación.

3.4.3. Tipo de estudio

El tipo de investigación es aplicada, pues en el estudio se explora problemas de la realidad, adaptando bases teóricas y conceptuales en una situación concreta como el de las MYPE y buscando una utilidad social y académica de los resultados. Hecho que corrobora lo planteado por Arroyo (2020, p. 100) que considera, “La investigación aplicada tiene una base teórica y busca aplicabilidad de esta en una realidad concreta”. Además, se toma en cuenta las modalidades de investigación aplicada, que según canales (Canales et al., 1994), son tres:

Según el tiempo de ocurrencia de los hechos y registros de la información, se trata de un estudio prospectivos pues se registra la información en el presente y según pasan ocurriendo los fenómenos.

Según el período y secuencia del estudio, es un estudio transversal, pues las variables se estudian simultáneamente en un momento, haciendo un corte en el tiempo.

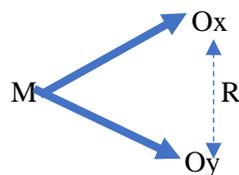
Según análisis y alcance de los resultados, se trata de un trabajo descriptivo y analítico, pues están dirigidos a determinar “cómo es” o “cómo está” la situación de las variables que se estudian en una población y, luego se analiza las respuestas obtenidas mediante instrumentos de investigación.

El estudio realizado se utilizó el cuestionario que es el instrumento principal en la investigación cuantitativa para la obtención de datos cuantitativos o cuantificables, mediante encuestas, entrevistas directas, observación directa, observación de la infraestructura e instalaciones del local, documentos, registros (Martínez Carazo, 2006).

3.5. Diseño de investigación

La investigación se realizó bajo el diseño no experimental y de asociación o correlación simple, solo se observaron las variables tal y como ocurre en la realidad sin intervención ni manipulación, como refiere Hernández & Mendoza (2018) en estos “Estudios se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos”. En esta línea, se buscó la relación entre las variables tipo de financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el rubro boticas; teniendo en cuenta de que en este tipo de investigaciones “describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 179).

El diseño descrito, descriptivo, no experimental transversal correlacional, tiene por esquema:



Dónde:

M = muestra conformada por 34 boticas.

Ox = financiamiento

Oy = rentabilidad

R= relación entre las variables financiamiento y rentabilidad

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos

3.6.1. Método

En el desarrollo del presente estudio se aplicó el método científico con el propósito de poder analizar las teorías existentes referidos al tema y comprobar las hipótesis formuladas mediante procedimientos estadísticos concatenados. El estudio se inicia con la observación del problema, seguido de la formulación del problema y objetivo de estudio, para luego pasar a la formulación de hipótesis que fue contrastado mediante la prueba estadística no paramétrica, y terminando con la presentación de los hallazgos encontrados.

El método seguido en el análisis de resultados fue el deductivo, pues se parte de fuentes teóricas referidos al financiamiento y la rentabilidad, para ser aplicadas al contexto de las MYPE del sector comercio, boticas.

Concordando con Bernal (2010, p. 59), el método de razonamiento seguido, consistió en partir de conclusiones generales para obtener explicaciones particulares; es decir, se inicia con el análisis teoremas, leyes, principios o postulados de aplicación universal para comprobar su validez en contexto particulares.

3.6.2. Técnicas

La técnica de recolección de datos utilizada en la investigación fue la encuesta que se aplicó a los dueños o gestores de las boticas ubicadas en el distrito de Pillco Marca. Según Bernal (2010), “La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de

obtener información de las personas” (p. 194).

Para el efecto del presente estudio se asume a la encuesta como la técnica que permite la formulación de interrogantes o ítems de acuerdo con las variables o indicadores de estudio; cuya finalidad es la recolección de datos de la realidad.

3.6.3. Instrumentos

Según Arroyo (2020) el cuestionario es un “instrumento que comprende un conjunto o batería de preguntas sobre cada uno de los indicadores de los ítems identificados en la operacionalización de las variables” (p. 260).

En esta investigación para el recojo de la recolección de datos se utilizó un cuestionario de 16 preguntas confeccionadas para obtener información verídica de los objetivos de la investigación. Y teniendo en cuenta las variables y los indicadores de estudio, determinado los ítems o preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta cerradas puede ser aplicado personalmente y en forma individual. El instrumento aplicado a los propietarios o gestores de boticas tiene una escala de valoración de Likert, cuyos datos permitió realizar el nivel de relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad, fundamentado en el marco teórico, la hipótesis, sus variables y sus objetivos de la investigación.

3.7. Validación y confiabilidad de instrumentos

3.7.1. Validez

la validación del instrumento se efectuó mediante juicio de expertos con profesionales de amplia trayectoria expertos en el tema. Para lo cual se les presentó una solicitud de petición para que lo validen, matriz de consistencia y la ficha de validación. Para la validación se tuvo en cuenta lo planteado por Hernández et al. (2014) “la validez es el grado en que un instrumento en verdad mide la variable que

se busca medir” (p. 200), incidiendo en la validez de contenido que mide el “grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide”.

Para hallar el coeficiente de validez de Contenido (CVC; Hernández-Nieto, 2002). Al igual que los coeficientes clásicos del siglo pasado arto conocidos, permite valorar el grado de acuerdo de los expertos (el autor recomienda la participación de entre 3 a 5 expertos) respecto a cada uno de los ítems y al instrumento en general. Para ello tras la aplicación de una escala tipo Likert de cinco alternativas, se calcula la media obtenida en cada uno de los ítems y, en base a esta, se calcula el CVC para cada elemento. El valor del CVC fluctúa entre 0 y 1, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$CVC_t = \frac{\sum CVC_i}{N} = \left(\frac{1}{N}\right) \cdot \left[\left(\frac{\sum S_{xi} / J}{V_{mx}} \right) - P_{ei} \right], \text{ donde } P_{ei} = \left(\frac{1}{J}\right)^J$$

Para interpretar los resultados se tomó los intervalos que se muestran en la tabla 1.

Tabla 2

Interpretación del coeficiente de validez de Hernández y Nieto

Coficiente Alpha de Validez y Concordancia	
Intervalos	Interpretación
0,60 a menos	Validez y concordancia inaceptables
0,61 a 0,70	Validez y concordancia deficientes
0,71 a 0,80	Validez y concordancia aceptables
0,81 a 0,90	Validez y concordancia buenas
Mayor a 0,90	Validez y concordancia excelentes

A partir de los resultados de los puntajes dados por los expertos al instrumento de recolección de datos se calculó el índice de validez que resultó (CVC = 0,87). La misma, que indica que existe buena validez y concordancia entre los ítems planteados en el cuestionario.

3.7.2. Confiabilidad

la confiabilidad del instrumento de recolección de datos se realizó a través del Alpha de Cronbach, que es un índice utilizado para medir la confiabilidad del tipo de consistencia interna existente en una escala, es decir sirve para evaluar la correlación existente entre las magnitudes de los ítems de un instrumento. Su valor fluctúa entre 0 y 1, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$Alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

Donde:

k = número de ítems

S_i^2 = varianza de los ítems

S_t^2 = varianza total de la suma de los ítems.

Para interpretar la confiabilidad se tomó en cuenta los rasgos establecidos en la tabla 2.

Tabla 3

Interpretación del coeficiente de confiabilidad de Cronbach.

Interpretación del coeficiente Alpha de Cronbach	
Intervalos	Interpretación
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable
0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1,00	Confiabilidad perfecta

El resultado para los ítems de la variable financiamiento fue, Alpha = 0.869; mientras para los ítems de la variable rentabilidad fue, Alpha = 0.872, las mismas que se encuentran en un nivel de confiabilidad excelente o muy alta, en

consecuencia, las respuestas obtenidas en la prueba piloto son estables y confiables por lo que pertinente efectuar el procesamiento de figuras, tablas y hacer el contraste de hipótesis.

3.8. Procedimiento

La realización del trabajo de investigación se llevó a cabo de manera sistemática, y siguió en su consecución los siguientes pasos:

- ✓ Elección del título del proyecto de investigación, recolección de fuentes bibliográficas referidos al tema de estudio y los estudios previos realizados de la misma; luego se procedió con la identificación del diseño metodológico, identificación y clasificación de las variables de estudio analizando a partir de sus dimensiones e indicadores, desde donde surgen los ítems de los instrumentos de recolección de datos.
- ✓ Para la autorización para el recojo de la información se solicitó permiso de los gestores de las boticas del distrito de Pillco Marca, luego se aplicó el instrumento para poder recabar la información proporcionada por los gestores, agradeciendo la información brindada tan valiosa para conseguir los objetivos propuestos.
- ✓ Para la recolección de datos, se contactó con las boticas del distrito de Pillco Marca, a quienes se les dio a conocer el trabajo investigativo y los criterios éticos, lo que se concretó con la firma del consentimiento informado de parte de los dueños de las boticas tomada como muestra. La aplicación de los instrumentos de recolección de datos se llevó a cabo en el mes de setiembre del 2022. Previo a la administración del cuestionario para las dos variables en

estudio, a cada encuestado se le explicó la finalidad del estudio en proceso de ejecución.

- ✓ Una vez recolectado, los datos fueron procesados y analizados haciendo uso del Microsoft Excel y Minitab 20
- ✓ Se presentó los resultados obtenidos a través de tablas y gráficos con sus respectivas interpretaciones
- ✓ Todo se presentará a través de un archivo digital al docente del curso de tesis III para su evaluación, luego se presenta al asesor de tesis para su evaluación y pures dar la conformidad para ser presentados a los jurados dictaminadores de la Facultad.

3.9. Tabulación y análisis de datos

Tabulación

Se elaboró un cuestionario relacionado a las bases teóricas y los antecedentes, el que se administró a los dueños de las boticas tomadas como muestras de estudio, con los datos recolectados se hizo uso de la estadística descriptiva permitiendo resumir la información y presentarlos en tablas sustentado en frecuencias absolutas y frecuencia relativa porcentual de los resultados de la aplicación del cuestionario, haciendo uso de Microsoft Excel asimismo se procedió hacer una descripción de los resultados

Análisis de datos

Se analizaron los resultados provenientes de las dos variables en estudio, se agrupó las dimensiones de las variables de acuerdo con los objetivos específicos y se redactó la interpretación de acuerdo con lo observado en los datos, de esta forma establecer la relación entre las variables.

Asimismo, se realizó la prueba de normalidad con los datos recolectados de las dos variables de estudio, luego se procedió con el análisis correlacional de Spearman entre los datos obtenidos de las dos variables, finalmente se realizó la prueba de hipótesis en concordancia con los resultados de la prueba de normalidad, haciendo uso pertinente de la teoría estadística con el Minitab 20.

3.10. Consideraciones éticas

En la investigación se tuvo en cuenta la ética investigativa, sustentado en tres principios fundamentales: respeto a las personas, beneficencia, justicia, veracidad e integridad. La disponibilidad de los recursos necesarios para conservar estos principios a lo largo del proceso de investigación, las mismas estarán refrendadas por el uso pertinentes de los recursos intelectuales, y de los recursos financieros, que guiaron el pensamiento y el comportamiento del equipo investigador desde la etapa de la planeación, la misma que continuó en la ejecución de la investigación hasta la conclusión del estudio, teniendo en cuenta las limitaciones y fortalezas.

Respeto y protección a las personas: donde la persona debe ser considerado como un ser autónomo, único y libre, donde cada uno tenemos el derecho y la capacidad de tomar nuestras propias decisiones, desde el análisis de la información suministrada.

Beneficencia: Referido a los actos de amabilidad, empatía, que se debe mostrar frente a los sujetos de la investigación, disminuyendo los posibles efectos adversos e incrementando los beneficios.

La justicia: es el uso correcto del bien común, para que los sujetos de investigación y el investigador mantengan una armonía entre los integrantes del grupo.

Integridad científica: no realizar adulteraciones y evaluaciones que afecten la integridad de la información recolectada.

Consentimiento informado y expreso: este principio se cumplirá a través de la información que se dio a los propietarios o administradores de las boticas que funcionan en el distrito de Pillco Marca.

Veracidad de los datos e información: los datos e información que forman parte del presente proyecto son reales y veraces, las fuentes secundarias son tomados de autores reconocidos y fuentes conocidas, y los resultados provendrán desde la recolección de los datos.

CAPITULO IV. RESULTADOS

El capítulo muestra los resultados de la investigación realizada, de acuerdo a la concreción y validación expuesto en el capítulo de metodología en concordancia a los objetivos y las hipótesis, que se obtuvo de la aplicación de la encuesta a los dueños de las boticas del distrito de Pillco Marca.

4.1 Resultados de la variable financiamiento

A continuación, se hace la descripción, análisis e interpretación de las respuestas a los ítems correspondiente a la variable financiamiento.

1. Sobre la *utilización de los ahorros personales para incrementar el capital*, el 32% de los encuestados respondió que algunas veces utiliza sus ahorros personales para la compra de medicamentos, 26% siempre manifiesta que siempre lo hace, un 18% respondió casi siempre, mientras el 15% manifiesta casi nunca y solo el 9% restante expresa que nunca lo utiliza, tabla 3.

Tabla 4

Ahorros personales e incrementa el capital

Alternativas	Frecuencia absoluta (fi)	Frecuencia relativa (hi)
A) Nunca	3	9%
B) Casi nunca	5	15%
C) Algunas veces	11	32%
D) Casi siempre	6	18%
E) Siempre	9	26%
Total	34	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

La información presentada en la tabla 3, expresa que la mayoría de las boticas del distrito de Pillco Marca suelen recurrir a sus ahorros personales y otras fuentes de

ingreso, como puede ser la venta de algún inmueble o terreno, la utilización de una tarjeta de crédito para poder financiar las necesidades de sus negocios

2. Como respuesta a la pregunta si *¿la empresa se financia a partir de la venta de los activos fijos?* Las respuestas de los informantes fueron que, 29% lo hacen casi siempre, el 26% manifiestas que siempre lo hacen, el 24% manifiesta que los realiza algunas veces, 18% casi nunca y solo el 3 % nunca, como se muestra en la tabla 4.

Tabla 5

Financiamiento a partir de la venta de los activos fijos.

	Alternativas	Frecuencia absoluta (fi)	Frecuencia relativa (hi)
A)	Nunca	1	3%
B)	Casi nunca	6	18%
C)	Algunas veces	8	24%
D)	Casi siempre	10	29%
E)	Siempre	9	26%
	Total	34	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Según la información que se muestra en la tabla 4, las boticas del distrito de Pillco Marca, aproximadamente 79% se autofinancian a través de la venta de los bienes que poseen los propietarios, tales como: mobiliarios, terrenos, enseres entre otros, con la finalidad que pueda ampliar su cobertura en expendio de medicamentos y sus locales, evitando endeudarse de terceros.

3. Respeto a la pregunta *¿la empresa está cofinanciada por los socios del negocio?*

Entre las respuestas obtenidas se pueden destacar, que el 38% de los encuestados indican que nunca cofinancian sus negocios con socios, 26% dice manifiestan que lo hacen siempre, mientras que el 15% manifiesta que casi siempre, seguido de un 12% menciona algunas veces y solo el 9% manifiesta que casi nunca la empresa esta cofinanciada por los socios. En términos generales se puede indicar que menos 50% del comercio boticario está cofinanciado por los socios o amigos, tabla 5.

Tabla 6*Nivel de cofinanciamiento de las boticas cofinanciadas por socios.*

	Alternativas	Frecuencia absoluta (fi)	Frecuencia relativa (hi)
A)	Nunca	13	38%
B)	Casi nunca	3	9%
C)	Algunas veces	4	12%
D)	Casi siempre	5	15%
E)	Siempre	9	26%
	Total	34	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Según la información que muestra la tabla 5, una forma de obtener financiamiento si tener que recurrir al sistema financiero lo constituye el financiamiento por incremento de socios de esta forma los nuevos socios aportaran dinero o de algún otro bien que se encuentre valorizado, aportan capital fresco que las boticas necesitan para sus cubrir sus necesidades y ampliar sus servicios. Y continuar en el mundo competitivo las MYPE del rubro boticas.

5. Como respuesta a la pregunta ¿Si recibe financiamiento en la modalidad de crédito comercial de proveedores? Las respuestas obtenidas fueron los siguientes: el 29% dijeron que siempre tienen esta modalidad de financiamiento, seguido del 26% que dice que tiene algunas veces, el 18% casi siempre, el 15% expresa casi nunca y solo el 12% respondió nunca, tabla 6.

Tabla 7*Financiamiento en la modalidad de crédito comercial de proveedores.*

	Alternativas	Frecuencia absoluta (fi)	Frecuencia relativa (hi)
A)	Nunca	4	12%
B)	Casi nunca	5	15%
C)	Algunas veces	9	26%
D)	casi siempre	6	18%
E)	Siempre	10	29%
	Total	34	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca

De lo resumido en la tabla 6, se puede precisar que la mayoría de las boticas financian sus mercaderías con sus proveedores para así abastecerse de sus insumos o mercadería sin tener que pagar al contado y así evitan los intereses y préstamos a terceros.

6. Con respecto a la pregunta si *¿la empresa acude a realizar préstamos de entidades bancarias?* El 29% dijeron que algunas veces realizan préstamos de entidades bancarias, mientras que el 24% manifestaron que nunca realiza préstamos de estas entidades, pero 20% trabaja siempre mediante préstamos bancarios, el 15% casi siempre y solo 12% considera que casi nunca realiza préstamos de los bancos, ver tabla 7.

Tabla 8

Realiza prestamos de entidades bancarias

Alternativas	Frecuencia absoluta (fi)	Frecuencia relativa (hi)
A) Nunca	8	24%
B) Casi nunca	4	12%
C) Algunas veces	10	29%
D) Casi siempre	5	15%
E) Siempre	7	20%
Total	34	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Los resultados que se resumen en la tabla 7, indican que aproximadamente el 64% de los propietarios de boticas de alguna forma tienen financiamiento externo de entidades bancarias para su negocio, mientras que el 36% no acuden a los préstamos de las entidades bancarias.

7. Con respecto a la pregunta *referido al financiamiento de amigos y parientes*, como se muestra en tabla 8, el 29% respondieron que casi siempre se financian con préstamos provenientes de amigos y parientes, el 24% menciona siempre, un 24% algunas veces, y mientras que el 12% asumen que nunca o casi nunca lo

realizan. De estos resultados se puede afirmar que más del 75% de los empresarios se financian con ayuda económica de los amigos y parientes.

Tabla 9

Financiamiento de amigos y parientes

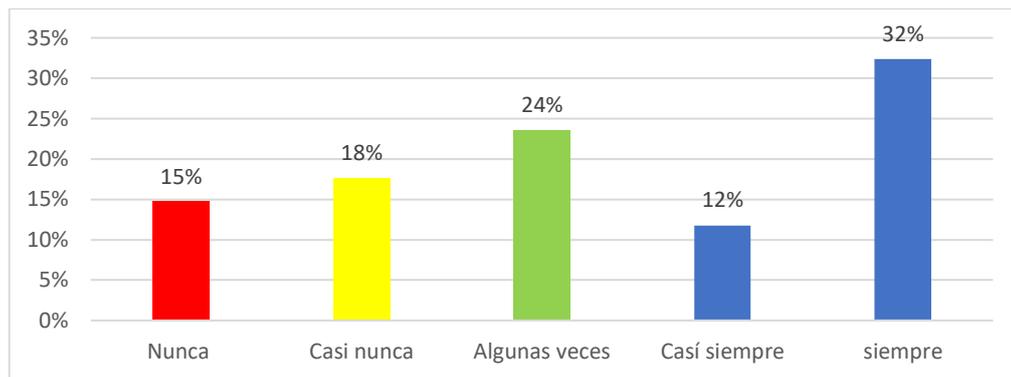
Alternativas	Frecuencia absoluta (fi)	Frecuencia relativa (hi)
A) Nunca	4	12%
B) Casi nunca	4	12%
C) Algunas veces	8	24%
D) Casi siempre	10	29%
E) Siempre	8	24%
Total	34	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca

Como se puede percibir en la tabla 8, la fuente de financiamiento más confiable para los gestores de las boticas en el distrito de Pillco Marca son los familiares y en algunos casos de sus amigos al inicio de sus actividades, porque ellos son los que mejor los conocen y pueden confiar, puede ser la mejor solución para que puedan ambas partes puedan obtener ganancias.

4.2 Resultados de la variable rentabilidad

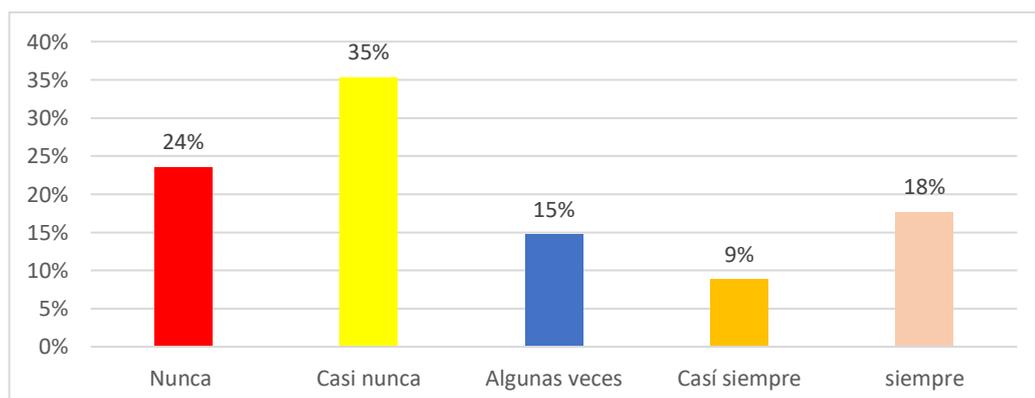
7. En lo referido al *nivel de ganancia o pérdida que obtuvo la botica en el año anterior*, el 32% mencionaron que siempre obtuvieron ganancias el año anterior, seguido de un 24% que aduce que en algunas veces tuvo rentabilidad consigue rentabilidad algunas veces, 18% manifiesta que casi nunca obtuvieron ganancias, 15% manifiestan que no tuvo ganancias y el 12% restante dijo que casi siempre obtienen ganancias, figura 3. Estos resultados evidencian que el 68% de la muestra siempre obtuvieron ganancias.

Figura 3*Incremento su ganancias en el año anterior*

Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca

Como evidencian los resultados que se muestran en la figura 3, las boticas en su mayoría obtuvieron ganancias en los años anteriores al 2021, pues sus ventas se incrementaron quizá por estar en temporada de pandemia lo que es un indicativo que es un negocio rentable.

8. La respuesta a la pregunta *¿si la empresa tuvo pérdida económica por caducidad de los medicamentos?*, los informantes o administradores de las boticas, el 35% de ellos expresan que casi nunca tienen o tuvieron pérdidas económicas, seguido de un 24% que dijo que nunca lo tuvieron, 18% dijo que siempre existen pérdidas económicas, mientras que un 15% manifiestan que algunas veces pierden y solo el 9% mencionaron que casi siempre tuvo pérdidas. Se evidencia que el 59% no tuvo pérdidas económicas por la caducidad de medicamentos, figura 4.

Figura 4*Pérdida por caducidad de medicamentos*

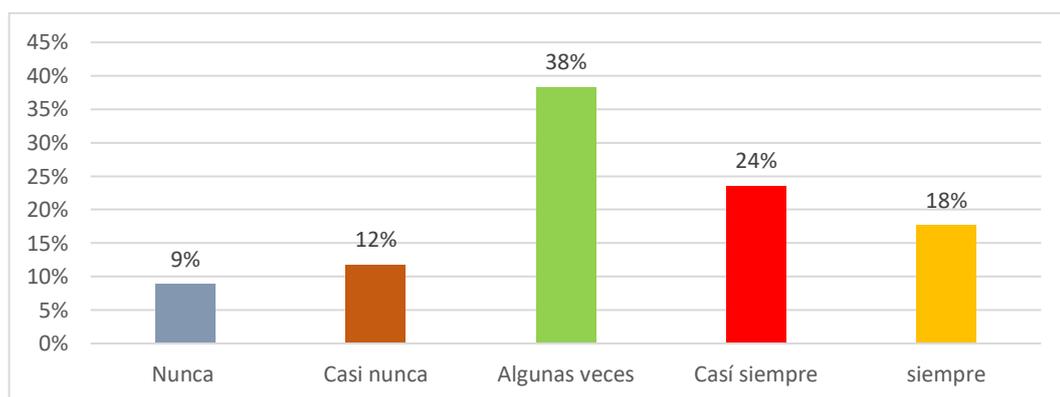
Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Según la información que se muestra en la figura 4, la caducidad de algunos medicamentos no significó que tuvieran pérdidas, pues ello fue contrarrestado con otros productos donde obtuvieron márgenes de ganancia considerable, asimismo en la proximidad de caducidad ofertan sus productos a precios bajos. La información evidencia que los medicamentos en su mayoría se logran vender antes de la fecha de caducidad.

9. Como respuesta a la pregunta *¿si las ventas han crecido en los últimos años?*, se tuvo como respuesta que: el 38% de los encuestados confirman que ha crecido en forma significativa la venta de algunos medicamentos, un 24% considera que creció casi siempre, un 18% siempre afirma que ha crecido, el 12% consigna que casi nunca creció y solo un 9% mencionaron que nunca crecieron. De acuerdo con los resultados descritos la mayoría (79%) ha incrementado sus ventas, figura 5.

Figura 5

Nivel de crecimiento de las ventas en los últimos años.



Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

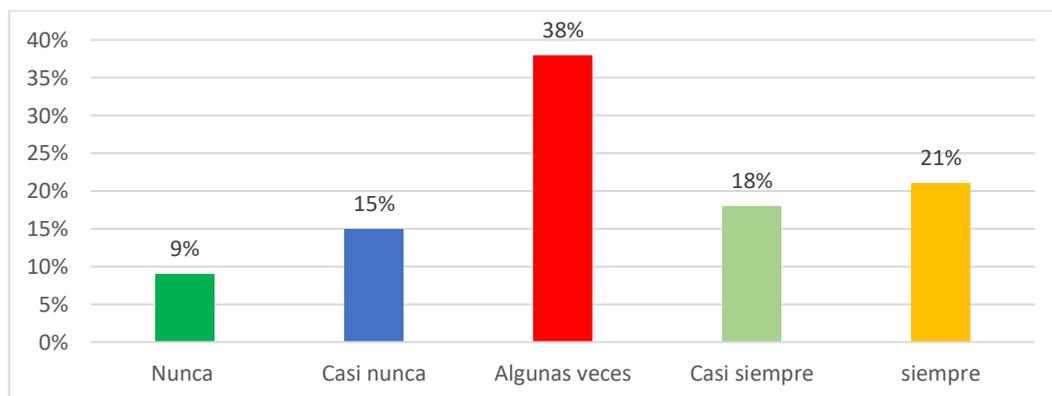
Como se puede visualizar en la figura 5, las ventas de medicamentos en las boticas del distrito de Pillco Marca tuvieron un incremento significativo sobre todo en los dos últimos años a consecuencia de la pandemia del COVID-19, el crecimiento de las ventas estuvo también relacionado con la subida de precios, la misma que es

indicado de que las ganancias se incrementaron. Lo que quiere decir que las boticas es un negocio en pleno apogeo ahora en época de postpandemia.

10. Referido a la pregunta *¿si el rendimiento de utilidades que se reporta de la venta ha aumentado?*, en la figura 6, se puede observar que el 38% de los boticarios manifiestan que algunas veces aumentan su rendimiento en la utilidad de sus ventas, el 21% de los encuestados opina que siempre tuvo un aumento en el rendimiento de sus utilidades por la ventas, mientras un 18% manifiesta que casi siempre lo tienen, por otro lado, el 15% considera que casi nunca aumenta su rendimiento en la utilidad en sus ventas y solo el 9% consideran que sus utilidades nunca aumentaron. En suma, se puede decir que la mayoría que representan al 76% de los encuestados consideran que si obtienen utilidades de las ventas.

Figura 6

Utilidades que se reporta de la venta ha aumentado.



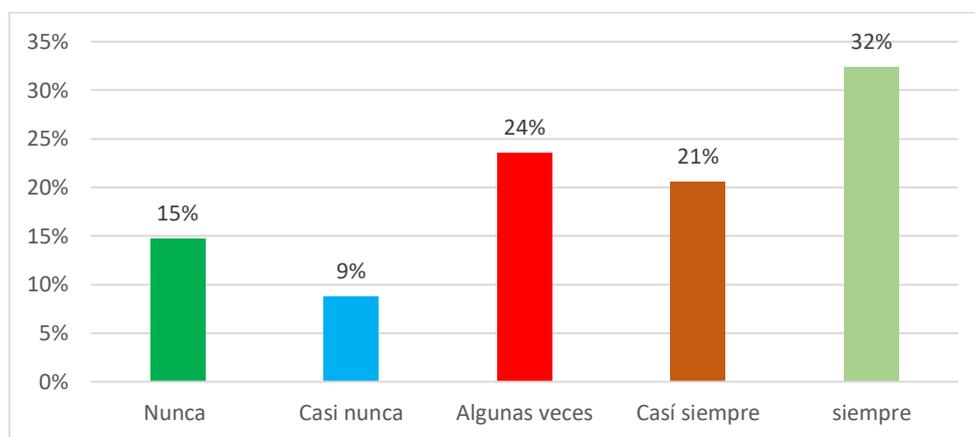
Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Remembrando lo que se muestra en la figura 6, la gran mayoría de los representantes de las boticas encuestadas mencionaron que si se aumentó la ganancia de las ventas porque hubo incremento de clientes, asimismo se aumentó los productos de ventas. También manifiestan haber reemplazado los productos que no se venden por lo que si se venden más

11. Con respecto a la pregunta, *¿las utilidades no distribuidas ingresan como capital neto de la empresa?* Entre las respuestas obtenidas se pueden destacar, que un 32% de los encuestados mencionan que siempre distribuye su utilidad como capital neto de la empresa, 24% opina que lo hacen algunas veces, el 21% menciona que casi siempre lo realizan, mientras que el 15% manifiestan que nunca distribuyen su utilidad a capital neto, y solo un 9% opina que casi nunca distribuyen su utilidad. Estos resultados nos indican que en el 77% de las boticas, las utilidades obtenidas se vuelven a invertir como capital de trabajo, figura 7.

Figura 7

Las utilidades no distribuidas ingresan como capital neto.



Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

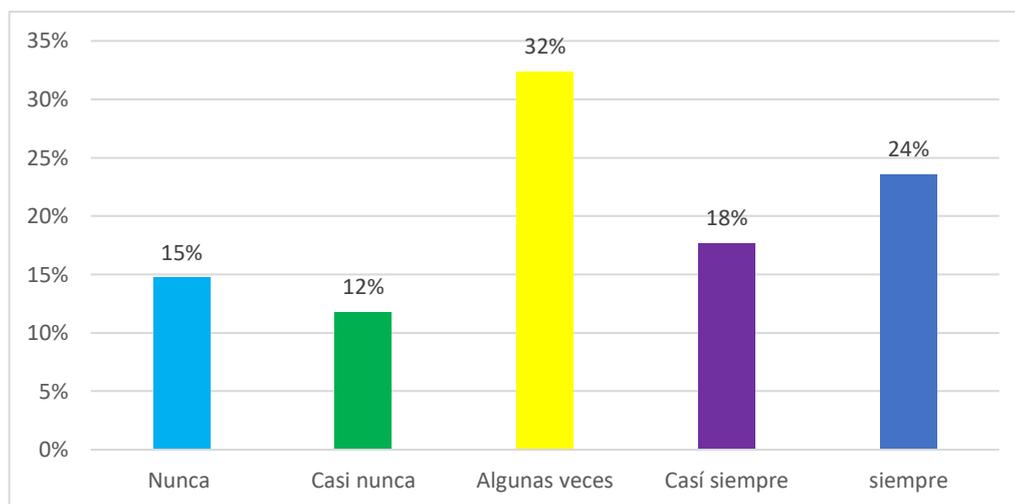
En suma, de lo resumido en la figura 7, se puede ratificar que los gestores de las boticas indican que sus ganancias obtenidas lo retornan a invertir, toda vez que si aumenta el capital de trabajo disminuirá el riesgo y por lo tanto disminuye la rentabilidad.

12. Respuesta a la pregunta *¿si el negocio cuenta con suficientes recursos disponibles que posibilita realizar nuevas inversiones?*, según se evidencia en la figura 8, el 32% de los encuestados respondió que algunas veces cuenta con recursos disponibles, 24% que siempre cuentan, 18% casi siempre, mientras el 15% nunca

cuenta con recurso disponibles y el 12% restante menciona que casi nunca cuenta con el recurso disponible. Observando los resultados podemos mencionar que la mayoría que constituye el 74% de los encuestados si cuenta con suficientes recursos disponibles para nuevas inversiones.

Figura 8

La botica cuenta con recursos para realizar inversiones.



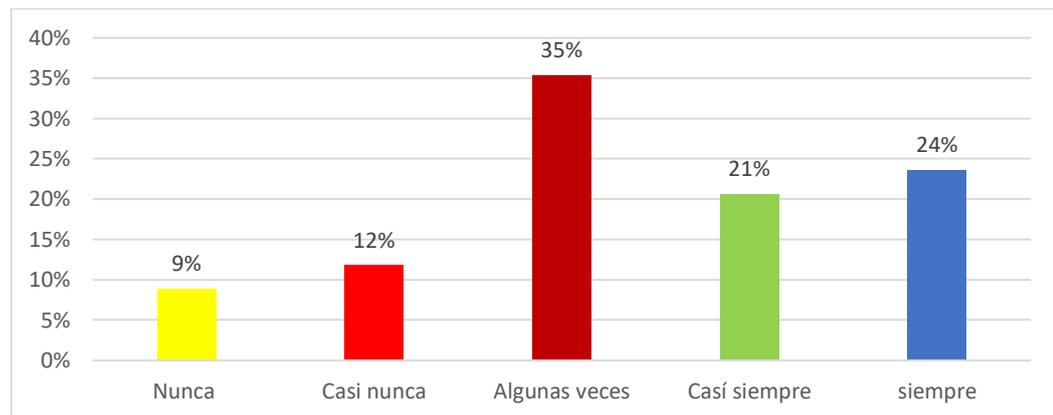
Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Del resumen que se muestra en la figura 8, la mayoría de las boticas si están provisto de los recursos necesarios para reinvertir es decir, que las boticas cuentan con elementos necesarios para llevar a cabo sus operaciones cotidianas y así lograr sus metas establecidas.

13. En lo concerniente al *crecimiento de las utilidades producidas por el negocio de boticas*, en los resultados que se muestran en la figura 9, se puede observar que el 35% algunas veces obtuvieron utilidades, un 24% siempre obtuvieron utilidades de forma significativa, el 21% casi siempre obtuvieron utilidades, el 12% consideran que casi nunca obtienen utilidades y el 9% restante de los encuestados mencionan que nunca obtienen utilidades.

Figura 9

Crecimiento de utilidades en el negocio de las boticas.



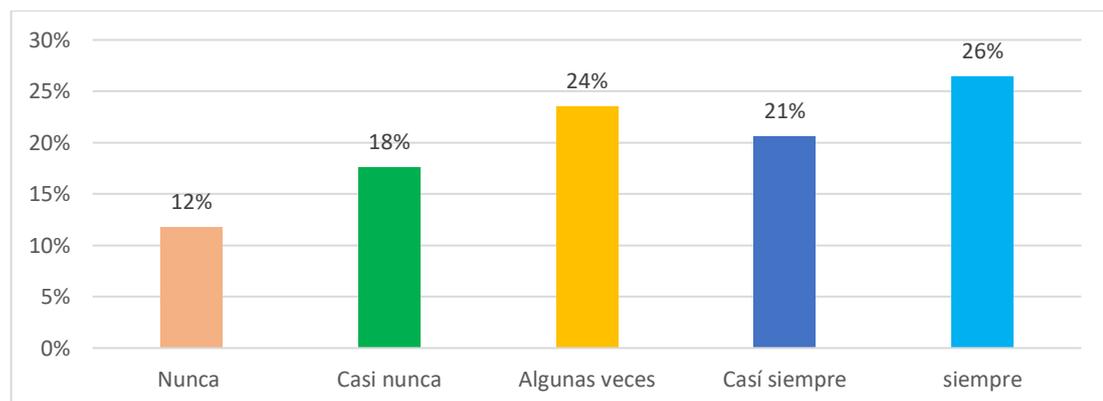
Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

En resumen, según muestra la figura 9, los resultados nos indica que las boticas es un negocio que tiene utilidades con un crecimiento en forma significativa con un 79%, ello es un indicador de que este negocio es muy rentable.

14. Respecto a la pregunta *¿si la inversión realizada en la botica le genera ganancias?*, se puede destacar las respuestas de los gestores de las boticas, donde el 26% afirman que siempre la inversión realizada en la botica le genera ganancia, seguido de un 24% menciona algunas veces, un 21% casi siempre se obtiene ganancia, contrariamente un 18% dijo que casi nunca le genera ganancia y 12% manifiesta que nunca se obtiene ganancia, figura 10.

Figura 10

Generación de ganancia a través de la inversión.



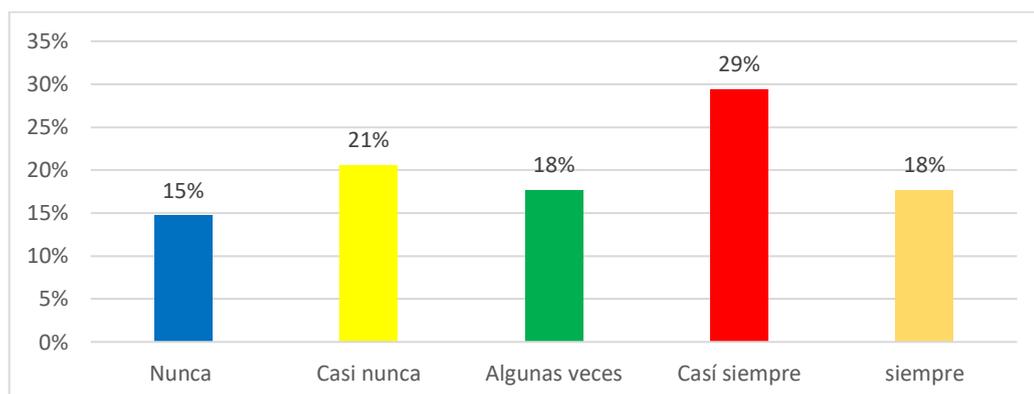
Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Según lo que se presenta en la figura 10, los resultados de la encuesta realizada mencionan que las inversiones que los familiares amigos les otorgaron son los que generan mayores ganancias que los que solicitan el financiamiento a entidades bancarias y así obtienen una rentabilidad económica más alta.

15. Respecto a la pregunta, *¿si las boticas cuentan con reservas para cubrir sus obligaciones con terceros?*, un 29% de los encuestados manifestaron que casi siempre tienen reservas, seguido de 21% opino que casi nunca tienen reservas, un 18% algunas veces cuentan con reservas para tal fin, un 18% asumen que siempre cuentan con reservas para cumplir con sus obligaciones, y solo un 15% manifiestan que nunca tienen reservas. Estos resultados indican que las boticas pueden cumplir sus obligaciones con terceros pues tiene reservas, con un 65%, figura 11.

Figura 11

Cuenta con reserva para cumplir obligaciones con terceros



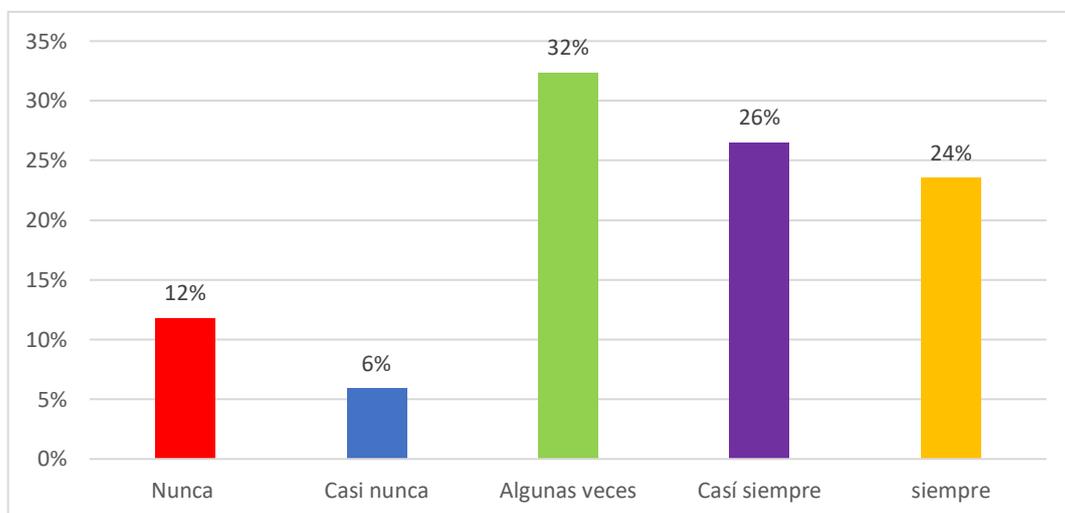
Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

Según se evidencia de la figura 11, de las respuestas a los encuestados se puede deducir que la mayoría de las boticas si cuentan con reservas para satisfacer las necesidades de los clientes y así también poder cumplir con otras obligaciones así a los terceros.

16. A la pregunta referido a si *los pagos de inversión y la cuota de mercado de la empresa han mejorado*, se tuvo como respuestas, el 32% expresan que algunas veces mejoraron los pagos de inversionistas, un 26% casi siempre se mejoran el pago de los inversionistas, mientras que el 24% manifiestan que siempre si mejoran los pagos de la inversión y la cuota de mercado, y contrariamente un 12% consideran que nunca mejoran los pagos de la inversión y un 6% casi nunca mejoran los pagos de inversión y la cuota de mercado de las boticas. Estos resultados evidencian que el 82% si mejoran con respecto a sus pagos de inversión y la cuota del mercado, figura 12.

Figura 12

Mejoras en los pagos de inversión y la cuota de mercado.



Fuente: encuesta aplicada a los dueños de las boticas de Pillco Marca.

En suma, según resume la figura 12, la mayoría de las boticas han mejorado con el expendio de medicamentos y no fueron interrumpidas las cotas de los pagos de inversión que realizaron o también llamado prestamos, y así no afecten la estabilidad económica y la reactivación de la economía.

4.3. Resumen según dimensiones de estudio

Financiamiento interno y rentabilidad sobre las ventas

De acuerdo a los resultados obtenidos del cuestionario, el financiamiento interno es un factor muy importante para cubrir necesidades de las boticas de Pillco Marca, donde la mayoría de los encuestados obtienen financiamiento por incremento de capital, suelen recurrir a sus ahorros personales y otros recursos personales como puede ser la venta de algún inmueble la utilización de una tarjeta de crédito para poder financiar las necesidades de sus negocios, así como también obtienen financiamiento con la venta de inmuebles, enseres u otros a través de la venta de bienes que posee como mobiliarios, terrenos entre otros con la finalidad de que puedan ampliar sus negocios o realizar pagos todo ello con el fin de no endeudarse con terceros otra forma de financiamiento si tener que recurrir al sistema financiero lo constituye el financiamiento por incremento de socios de esta manera los nuevos socios aportaran dinero o algún otro bien que se encuentre valorizado, con capital fresco que las boticas necesitan para sus cubrir sus necesidades. Y continuar en el mundo competitivo las MYPE del rubro boticas.

En cuanto a la rentabilidad es importante porque indica la capacidad de una empresa de generar ganancia. Todo ello gracias a que obtuvieron ganancias en el periodo anterior debido a que sus ventas se incrementaron quizá por estar en temporada de pandemia lo que es un indicativo que es un negocio rentable, a pesar de la caducidad de algunos medicamentos genero pérdidas económicas que no influyeron en sus ganancias ya ello fue contrarrestado con otros productos donde obtuvieron ganancias así mismo ante la proximidad de caducidad ofertan sus productos a bajos precios, lo que es un indicativo que logran vender antes de que el medicamento caduque. Las ventas de medicamentos en las boticas del distrito de Pillco Marca tuvieron un

incremento significativo sobre todo en los dos últimos años a consecuencia de la pandemia del COVID -19 en un indicativo que la ganancia se incrementó. Lo que quiere decir que las boticas es un negocio en pleno apogeo ahora en época de post pandemia. Podemos afirmar que el financiamiento interno tiene si influye en la rentabilidad sobre las ventas.

Financiamiento externo y rentabilidad sobre los activos totales

Con los resultados obtenidos del cuestionario los dueños de las boticas optan por el crédito comercial de proveedores que es lo que ajusta a sus necesidades como una forma de tener la mercadería para posteriormente efectuar el pago al contado para no generar intereses y el préstamo a terceros, también obtienen prestamos de entidades bancarias siempre y cuando cumplan con la serie de requisitos que se les exige, para aquellos que no reúnen los requisitos optan por recurrir a sus amigos o parientes para acceder a un préstamo todo si mucho papeleo solo con teniendo un aval o en todo caso dejando algún bien que como garantía.

En cuanto a la rentabilidad de activos totales podemos mencionar que la mayoría de los encuestados obtienen utilidades de sus ventas lo que es un indicativo que el negocio de boticas es rentable sobre todo en época de post pandemia. Producto de ello las utilidades no distribuidas vuelven a invertir como capital de trabajo lo que es un indicativo de que del negocio del rubro boticas tiende a crecer que es a lo que se aspira como pequeños empresarios. Es decir, las boticas cuentan con recursos disponibles para nuevas inversiones, todo ello nos indica que la botica es un negocio que siempre tiene utilidades por lo cual es un negocio rentable. En consecuencia, existe una relación directa entre el financiamiento externo con la rentabilidad de los activos totales.

Financiamiento interno y rentabilidad sobre el patrimonio neto

De acuerdo al cuestionario realizado se obtuvieron los siguientes resultados, el financiamiento interno es principalmente el valor de los activos es uno de los factores muy importantes para cubrir necesidades, donde en gran parte de las respuestas obtenidas de la encuesta mencionan que financian con ahorros personales y así incrementan el capital, , así como también se puede observar en los resultados que obtienen financiamiento con la venta de inmuebles, enseres u otros a través de la venta de bienes que posee como mobiliarios, terrenos entre otros con la finalidad de obtener liquidez sin tener que endeudarse y si no tener que recurrir al sistema financiero u otros, también tenemos la otra forma de financiar el incremento de socios es una manera de obtener un financiamiento ya sea en dinero o algún otro bien que se encuentre valorizado como capital de trabajo y así poder cubrir sus necesidades.

De acuerdo a los resultados del cuestionario analizamos a las boticas nos mencionan que la inversión que ellos realizaron si les generan ganancias, las inversiones que los familiares amigos les otorgaron son las que generan mayores ganancias que los que solicitan el financiamiento a entidades bancarias y así obtienen una rentabilidad económica más alta, también nos manifiesta que si cuentan con reservas para satisfacer las necesidades de los clientes y así también poder cumplir con otras obligaciones así a los terceros, también nos mencionan que mejoran con respecto a sus cuotas de pago, con las que no fueron interrumpidas las cuotas de los pagos de la inversión que realizaron o también llamado préstamos, y así no afecten la estabilidad económica y la reactivación de la economía.

4.4. Análisis correlacional e inferencial de los resultados

Además, del análisis descriptivo según los datos del cuestionario sobre el financiamiento y la rentabilidad de las boticas estudiadas se evalúa a través del Coeficiente de correlación de Spearman, puesto que las variables analizadas son de nivel ordinal. Por otro lado, para la prueba de hipótesis se utiliza el nivel de significancia del 5%, para poder rechazar o aceptar la hipótesis nula. A continuación, se detalla las pruebas de hipótesis realizadas haciendo uso el Software Minitab 20.

Contraste de la hipótesis general

Hipótesis nula y alternativa:

H₁: Existe una relación directa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

H₀: No existe relación directa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Prueba:

Rho de Spearman: Financiamiento Interno-Externo; Rentabilidad	
Correlaciones	
Rho de Spearman	0.90
Valor p	0.037

Ecuación de regresión	
Rentabilidad	= 6.24 + 0.373 Financ-Interno + 0.356 Financ-Externo

Según los resultados obtenidos desde la respuesta del cuestionario administrado se tiene que la relación entre el financiamiento interno y externo con la rentabilidad de las boticas es positiva y fuerte (Rho = 0,900). Asimismo, como el Valor p = 0,037 (< 0,05), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa; es decir, existe una relación directa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Contraste de la hipótesis específico 1

Hipótesis nula y alternativa:

H_1 : Existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad de las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

H_0 : No existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad de las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Prueba:

Correlación: Financiamiento interno Vs Rentabilidad de ventas					
Correlaciones en parejas de Spearman					
Muestra 1	Muestra 2	N	Correlación	IC de 95% para ρ	Valor p
Financiamiento interno	Rentabilidad ventas	5	0.900	(-0.169; 0.996)	0.037

Según los resultados obtenidos a través del cuestionario administrado se tiene que la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las ventas tienen un alto nivel de relación ($Rho = 0,90$). Asimismo, como el Valor $p = 0,037$ es inferior a $0,05$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa; es decir, existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad de las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Contraste de la hipótesis específica 2

Hipótesis nula y alternativa:

H₁: Existe una relación directa entre el financiamiento externo y la rentabilidad de los activos totales en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

H₀: No existe una relación directa entre el financiamiento externo y la rentabilidad de los activos totales en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Prueba:

Correlación: Financiamiento externo Vs Rentabilidad de activos totales					
Correlaciones en parejas de Spearman					
Muestra 1	Muestra 2	N	Correlación	IC de 95% para ρ	Valor p
Financiamiento externo	Rentabilidad de los activos totales	5	0.975	(0.458; 0.999)	0.005

Según los resultados obtenidos desde la respuesta del cuestionario administrado se tiene que la relación entre el financiamiento externo y la rentabilidad de los activos totales de las boticas es positiva y fuerte ($Rho = 0,975$). Asimismo, como el Valor $p = 0,005 (< 0,05)$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa; es decir, existe una relación directa entre el financiamiento externo y la rentabilidad de los activos totales en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Contraste de la hipótesis específica 3

Hipótesis nula y alternativa:

H₁: Existe una relación directa entre el financiamiento interno sobre la rentabilidad del patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

H₀: No existe una relación directa entre el financiamiento interno sobre la rentabilidad del patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

Prueba:

Correlación: Financiamiento interno Vs Rentabilidad de patrimonio neto					
Correlaciones en parejas de Spearman					
Muestra 1	Muestra 2	N	Correlación	IC de 95% para ρ	Valor p
Financiamiento interno	Rentabilidad del patrimonio neto	5	0.900	(-0.169; 0.996)	0.037

Según los resultados obtenidos desde la respuesta del cuestionario administrado se tiene que la relación entre el financiamiento interno y la rentabilidad del patrimonio neto de las boticas es positiva o directa intensa, tendiente a un nivel alto ($Rho = 0,900$). Asimismo, como el Valor $p = 0,037 (< 0,05)$, se rechaza la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis nula; es decir, existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad del patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca período 2021.

CAPITULO V. DISCUSIÓN

En este capítulo se realiza un análisis crítico de los resultados obtenidos en el estudio a partir de los resultados de la investigación, comparándose con otros estudios realizados sobre el tema en otros contextos.

5.1 Respecto al objetivo específico 1

Analizar el nivel de influencia del financiamiento interno sobre la rentabilidad de las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.

En la teoría se toma en cuenta lo indicado por:

Bohórquez & López (2018) menciona que el financiamiento interno de una empresa es a través del uso de los fondos propios, ello debido a que existe ahorro de la empresa que proviene de las actividades propias del negocio. Las que vendrían a ser los recursos propios de la empresa, también aquellas que provienen como aporte de capital de los socios.

Gitman & Zutter (2012) define la rentabilidad como una medida que relaciona el rendimiento de la empresa con sus ventas, el capital o sus activos, esto permite calcular las ganancias de la empresa con respecto al nivel de ventas

Resultados obtenidos se resume en:

De los resultados obtenidos en la investigación de las boticas se puede concluir que la mayoría de los encuestados obtiene financiamiento interno por incremento de capital recurriendo a sus ahorros y otros recursos personales, así como también de la venta de muebles enseres y otros (mobiliario, terrenos, etc.) asimismo también por

incremento de accionistas de esta forma los socios aportan dinero o algún bien que se encuentre valorizado. En cuanto a la rentabilidad que es la capacidad de una empresa de generar ganancia, las boticas obtuvieron ganancias en periodos anteriores debido al incremento de sus ventas en grandes volúmenes debido a la pandemia del covid-19. Pero también, tuvieron pérdidas por la caducidad de algunos medicamentos que no influyo en sus ganancias pues fue contrarrestado por otros productos donde su margen de ganancia fue alto debido a que el producto es muy solicitado.

De los antecedentes encontrados en la investigación desarrollado por:

Ascencio (2020) indica que, “el financiamiento no incide en la rentabilidad de las Pymes y que la mayoría de los empresarios prefieren financiarse con recursos propios debido que la banca privada exige demasiados requisitos. Los pasivos y las variables ventas, activos, endeudamiento, y margen neto de utilidad presentan un grado de correlación alto por lo cual se concluye que el financiamiento incide en el desarrollo de la PYME del Cantón la Libertad ya que, aunque se eleva el nivel de endeudamiento permite a la empresa adquirir activos para el funcionamiento del negocio, lo que permite elevar las ventas y el margen de utilidad”

Estos resultados coinciden con los resultados obtenidos en la muestra de las boticas del distrito de Pillco Marca donde la mayoría de los encuestados obtiene financiamiento interno por incremento de capital recurriendo a sus ahorros y otros recursos personales, así como también de la venta de muebles enseres y otros (mobiliario, terrenos, etc.) asimismo también por incremento de accionistas de esta forma los socios aportan dinero o algún bien que se encuentre valorizado

Contreras y Idme (2022) llegan a la conclusión de que “las fuentes de financiamiento interno no se relacionan de manera directa con la rentabilidad”

esta conclusión difiere de los resultados del objetivo específico 1 de las boticas del distrito de Pillco Marca donde el financiamiento interno influye sobre la rentabilidad de ventas

5.2 Con respecto al objetivo específico 2

Analizar el nivel de influencia del financiamiento externo sobre la rentabilidad de los activos totales en las MYPE del rubro boticas del distrito de Pillco Marca, 2021.

En la teoría se toma en cuenta lo indicado por:

Merton (2003) define el financiamiento externo como “la obtención de fondos de terceras personas (inversionistas y prestamistas), en especial de créditos de proveedores, así como también de bancos asimismo de amigos y parientes entre otros”.

Cabello (2019) menciona que la rentabilidad económica es “una medición correspondiente a un periodo de tiempo establecido, con respecto al rendimiento de los activos de una empresa que no posee dependencia de la financiación de estos”.

Los resultados obtenidos en el cuestionario aplicado a los dueños de las boticas coinciden con las definiciones de Merton (2003) y Cabello (2019) donde la mayoría obtiene financiamiento de crédito de proveedores así como también de acuden a los bancos cuando necesitan una cantidad de dinero mayor y por ultimo acuden a obtener financiamiento de amigos y familiares porque es una forma rápida y sin tanto tramite de financiarse en cuanto a la rentabilidad los resultados indican la mayoría obtienen utilidades de sus ventas, además las boticas cuentan con recursos disponibles que le permite reinvertir, eso es un indicativo que las boticas son negocios rentables.

Resultados obtenidos se resume en:

Los resultados obtenidos mediante el cuestionario aplicado a los dueños de las boticas, se concluye que la mayoría obtiene financiamiento externo de crédito de proveedores así como también acuden a los bancos cuando necesitan una cantidad de dinero mayor y por ultimo acuden a obtener financiamiento de amigos y familiares porque es una forma rápida y sin tanto tramite de financiarse, en cuanto a la rentabilidad los resultados indican que la mayoría obtienen utilidades de sus ventas, además las boticas cuentan con recursos disponibles que le permite reinvertir, eso es un indicativo que las boticas son negocios rentables.

De los antecedentes encontrados en la investigación desarrollado por:

Contreras & Idme, (2022) indica que “cuando las instituciones accedan a mayores fuentes de financiamientos sean internas o externas, la rentabilidad será mayor porque genera mayores beneficios a los dueños o accionistas. Respecto al fuente de financiamiento externo se relaciona directamente con la rentabilidad, es decir, a mayores fuentes externas de financiamiento, como: prestamos de entidades bancarias, de amigos y familiares, créditos comerciales, aumento de capital, fondos obtenidos mediante juntas o panderos y el apoyo brindado por el estado la rentabilidad será mayor.”

Los resultados coinciden con los resultados obtenidos de la encuesta empleada, donde las boticas del distrito de Pillco Marca optan por el financiamiento externo como el crédito comercial que es una forma de tener mercadería para posteriormente realizar el pago. Asimismo, optan por las entidades bancarias cumpliendo ciertos requisitos y obtener el crédito solicitado, así como también acuden a los préstamos de familiares o amigos por la facilidad de obtener el financiamiento adquirido.

Coronel, (2022) indica que “la utilidad bruta en el año 2020 fue menor que del 2019, donde fue un decremento porcentual, la utilidad de la dicha empresa en el año 2020 fue mayor y en el 2019 fue menor donde hubo un incremento de utilidad y la rentabilidad del margen relacionado al incremento de las ventas ha obtenido mayor ganancia en el año 2020 y menor en el año 2019, donde se incrementó la utilidad. Con relación al ROE ha obtenido en el año 2020 mayor utilidad y en el año 2019 menor logrando un incremento muy significativo, es decir que los recursos utilizados por la empresa están generando rentabilidad”.

De acuerdo con los resultados de la encuesta nos mencionan los dueños de las boticas que obtienen utilidad de sus ventas donde se puede ver que las boticas tienen rentabilidad, también nos mencionaron que sus ganancias o utilidades lo invierten para que tengan mayor ganancia y así tengan recursos disponibles y realizan nuevas inversiones, por ello se menciona que las boticas de Pillco Marca son rentables en su mayoría.

5.3 Con respecto al objetivo específico 3

Analizar el nivel de influencia el financiamiento interno sobre la rentabilidad del patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca 2021.

En la teoría se toma en cuenta lo indicado por:

Mamani (2021) “las alternativas de financiamiento inciden en la rentabilidad, además que las fuentes de financiamiento interno y externo inciden en la rentabilidad económica, financiera y social”.

Ascencio (2020) “El financiamiento no incide en la rentabilidad de las Pymes y que la mayoría de los empresarios prefieren financiarse con recursos propios debido que la banca privada exige demasiados requisitos. Los pasivos y las variables ventas,

activos, endeudamiento, y margen neto de utilidad presentan un grado de correlación alto por lo cual se concluye que el financiamiento incide en el desarrollo de las PYME del Cantón la Libertad ya que, aunque se eleva el nivel de endeudamiento permite a la empresa adquirir activos para el funcionamiento del negocio, lo que permite elevar las ventas y el margen de utilidad”. Domínguez (2018) “dice que el crédito obtenido lo invierte en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: el 83% afirmó que la rentabilidad mejoro con el financiamiento, el 78% afirman que la farmacia es una actividad rentable, el 72% afirmo que la rentabilidad mejoro por estrategias de ventas”.

Resultados obtenidos se resume en:

De los resultados obtenidos en la investigación de las boticas se puede concluir que en gran parte de los encuestados ellos optan por el financiamiento interno como son los ahorros personales y las ventas de sus inmuebles y enseres y así incrementan de capital, asimismo también por incremento de accionistas (socios), aportan dinero o vienes como también en mercadería que se encuentra valorizado. En cuanto a la rentabilidad que es la capacidad de una empresa de generar ganancia, las boticas obtuvieron ganancias en periodos anteriores debido al incremento de sus ventas en grandes volúmenes debido a la pandemia del covid-19, Pero también tuvieron perdidas por la caducidad de algunos medicamentos que no influyo en sus ganancias pues fue contrarrestado por otros productos donde su margen de ganancia fue alto debido a que el producto es muy solicitado.

En coincidencia con la teoría y la respuesta de los encuestados, es que en gran parte de los negocios se financian con financiamiento interno, es un auto financiamiento, con capital propio y las ventas se sus activos y con la integración de nuevos socios.

CONCLUSIONES

1. El financiamiento interno, de ahorros personales, venta muebles, enseres y otros e incremento de socios hacen que la rentabilidad de las ventas se relacione en el aumento de niveles de ventas, así como también sus ganancias en periodos anteriores. Se evidencia que financiamiento interno influye sobre la rentabilidad del de las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.
2. La mayoría de las boticas realizan sus actividades con financiamiento externo que son el crédito comercial de proveedores y entidades financieras como también de los parientes y amigos, y con la venta de los productos aumenta la rentabilidad. Existiendo influencia directa del financiamiento externo sobre la rentabilidad de los activos totales en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.
3. La mayoría de las boticas son autofinanciadas con su propio capital incrementando sus activos y patrimonio, también con las ventas de sus inmuebles y enseres, a la vez con la incorporación de nuevos socios, para así generar ganancias o utilidades y así adquieren sus suministros y contar con reservas de sus suministros para satisfacer la necesidad de los clientes. Existiendo una fuerte influencia del financiamiento interno sobre la rentabilidad del patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.
4. En general, se concluye que existe una relación directa e intensa entre el financiamiento la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en distrito de Pillco Marca, 2021. Siendo el expendio de medicamentos un negocio rentable y en continuo crecimiento.

RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS

1. Se recomienda a los dueños de las boticas del distrito de Pillco Marca, analizar las diferentes fuentes de financiamiento existentes, antes de tomar decisiones de operación o inversión, a fin de que puedan ampliar los niveles y realmente puedan mejorar la rentabilidad en la empresa.
2. A los dueños de las MYPE del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Pillco Marca, deben evaluar con cautela las distintas fuentes de financiamiento externo (bancos, cajas municipales y cooperativas) que ofrece el mercado financiero, analizar las tasas de interés e implementar su política de endeudamiento, para poder mantener y ampliar la rentabilidad a un menor costo financiero.
3. Los dueños o gestores del negocio de expendio de medicamentos a través de boticas deben evaluar la eficiencia de las fuentes de financiamiento interno, así como las amortizaciones y depreciaciones, para hacer frente al deterioro de sus activos y mejorar su rentabilidad económica.
4. Los dueños de las boticas deben invertir su utilidad (activos intangibles o fijos) para que puedan evitar el endeudamiento que generan gastos mayores, cuando invierten sus utilidades generar mayor rentabilidad y mejora económicamente la empresa. Evitando gastos financieros excesivos.

APORTE CIENTÍFICO DE LA INVESTIGACIÓN

El resultado de la presente investigación tiene una importancia teórico científico, puesto que se constituye en una contribución a la profundización del conocimiento de los conceptos fundamentales y su puesta en práctica de sistema de financiamiento y la rentabilidad a fin de que el negocio se mantenga en ascenso y no quiebre por factores internos ni externos.

La incursión del conocimiento teórico sobre el financiamiento y la rentabilidad en el contexto de una empresa posibilita la innovación en las estrategias del negocio, para posicionarse en el sistema empresarial y inmiscuirse un proceso de mejoramiento continuo.

El emprendimiento, la innovación, el desarrollo tecnológico y la aplicación del conocimiento científico contribuyen de manera significativa al desarrollo de la cultura del financiamiento y la rentabilidad de las boticas en el expendio de medicamentos en el distrito de Pillco Marca.

Además, el presente trabajo de investigación de por sí tiene importancia práctica y teórica, ya que posibilita la realización de actividades de capacitación en gestión de boticas como organizaciones locales encargados de la prestación de servicio de salud, propiciando un servicio de salud cada vez más eficiente.

A partir de los hallazgos obtenidos, el presente estudio pretende generar información útil, para que los emprendedores en el negocio de boticas y los organismos estatales puedan fiscalizar el proceso de financiamiento y la rentabilidad para para el despegue de las MYPE, para el proceso de formalización y que redunde en una atención cada vez más eficiente a los clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta, F. (2011). *Diseño de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Explocen C.A.*
- Aguilar, K. Y. A., & Cano, N. E. C. (2017). “ Fuentes De Financiamiento Para El Incremento De La. 137. <https://docplayer.es/85906711-Fuentes-de-financiamiento-para-el-incremento-de-la-rentabilidad->
- Angarita, M. (2016). *Evaluación del mercado de capitales como fuente de financiación de la PYME'S en Colombia frente al sistema financiero tradicional.*
- Aranda, G. V. (2019). *Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Bazar En El Mercado Central Virgen De Fátima, Huaraz, 2017.* 114.
- Arellano, T. M. (2012). *Benchmarking Para La Empresa Barrerautos Del Cantón Antonio Ante.* 81. /www.mendeley.com/viewer/?fileId=76adb457-3403-93bd-7f8c-906454a4ce9e&documentId=9b249e65-3e12-376c-ac70-2a2a31891108
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (n.d.). Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES). *Academia*, 70–80.
- Bartolomé, L. (2019). Cepyme y SMEunited piden mayor apoyo para mejorar su competitividad. *El economista.* <https://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/9709265/02/19/Las-pymes-ya-representan-el-998-de-empresas-europeas.html>
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2005). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *SSRN Electronic Journal.* <https://doi.org/10.2139/ssrn.137991>
- Bohórquez, N., & López, A. (2018). Fuentes De Financiamiento Para Pymes Y Su Incidencia En La Toma de Decisiones Financieras. *Observatorio de La Economía Latinoamerica - Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil*, 1–11. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- Brenes, L., & Bermúdez, L. (2013). Condiciones actuales del financiamiento de las Mipymes costarricenses. *Tec Empresarial, ISSN-e 1659-3359, Vol. 7, Nº. 2, 2013, Págs. 29-39, 7(2), 29–39.* <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4456948>
- Cabello, Y. (2019). *Relación entre estrategias de financiamiento de las empresas PYMES Inmobiliarias de San Isidro.*

- Campos, N. (2019). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro cabinas de internet en el distrito de Pillco Marca-Huánuco - 2019*. 87. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/14378/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_NOIMI_CAMPOS_VILLANUEVA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Canales, F. H., Alvarado, E. L., & Pineda, E. B. (1994). Metodología de la investigación. Manual para el desarrollo de personal de salud. *Metodología de La Investigación*, 232.
- Celmi, A. E. (2017). *Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Abarrotes En El Mercado De Pedregal - Provincia De Huaraz, 2015*. 6. <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Chapilliquen, A. (2018). *Facultad De Ciencias Contables Financieras Y Administrativas Escuela Profesional De Contabilidad*. <https://doi.org/1>
- Cochachin, M. (2017). *Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio, Rubro-Boticas del distrito de Independencia, 2015*. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16089/OPORTUNIDADES_FINANCIAMIENTO_PONCE_PRIMO_PILAR_LUCHA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento, Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75)*.
- Dini y Stumpo. (2019). *MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*.
- Domínguez, D.E. (2019). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro farmacia del distrito Rupa-Rupa, 2018*. [Tesis de Título profesional, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio institucional uladech <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13690>
- Durán, Y. (2011). Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las PyME tradicionales venezolanas. *Revista Visión Gerencial*, 0(1), 37–56.
- Gambini, M., Maria, M., Plácido, M., & Maribel, J. (2019). *Facultad de ciencias contables, financiera y administrativa escuela profesional de contabilidad*.
- García, A., & Taboda, L. (2012). Teoría de la empresa: las propuestas de Coase,

- Alchian y Demetz, Williamson, Penrose y Nooteboom. In *Economía: Teoría y práctica*. (Vol. 36, Issue 3, pp. 9–42). <https://www.redalyc.org/pdf/2811/281125196001.pdf>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. In *Pearson Educación* (Vol. 12).
- Gomero Gonzales, N. A. (2014). Portafolios de activos financieros utilizando el modelo de Sharpe y Treynor. In *Quipukamayoc* (Vol. 22, Issue 41). <https://doi.org/10.15381/quipu.v22i41.10078>
- Grayson, K., & Funjika-mulenga, P. (2016). *Management quality , productivity , and profitability in Zambia. September*.
- Hernández-Sampiere, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. [cholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Funcionalidad+Familiar+en+Alumnos+de+1+y+2+grado+de+secundaria+de+la+institución+educativa+p+arroquial+Pequeña+Belén+en+la+comunidad+de+Peralvillo%2C+ubicada+en+el+distrito+de+Chancay+-+periodo+2018&btnG=](https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Funcionalidad+Familiar+en+Alumnos+de+1+y+2+grado+de+secundaria+de+la+institución+educativa+p+arroquial+Pequeña+Belén+en+la+comunidad+de+Peralvillo%2C+ubicada+en+el+distrito+de+Chancay+-+periodo+2018&btnG=)
- Hernández, R. (2010). *Metodología de investigación*.
- Huaranga, Y.A. (2018) *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de abarros del mercado de Paucarbamba del distrito de amarilis. Periodo 2018* (Tesis de título profesional pregrado] Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13599/>
- Hurtado-Ayala, A., & Escandón-Barbosa, D. M. (2016). Antecedentes da postura empreendedora e sua influência no desempenho exportador das PME na Colômbia. *Cuadernos de Administracion*, 29(53), 147–179. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao29-53.apei>
- Illanes, F. (2017). *Caracterización Del Financiamiento De Las Pequeñas Y Medianas Empresas En Chile*.
- INEI. (2018). *Informe Técnico Demografía Empresarial*. 3.
- Jadeed, A. (2016). *El cuadro de mando integral y sus efectos a la rentabilidad*. 291. http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/40762/1/TD_AliJadeed.pdf
- Juancho, Y. (2019). *Propuesta De Mejora De Los Factores Relevantes Del Financiamiento Y Rentabilidad Del Nativo Restaurant E.I.R.L. De Comida Tipica Del Distrito De Rupa Rupa*. 0–2.
- Kong, J., & Moreno, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el

- desarrollo de las Mypes del distrito de San José - Lambayeque en el período 2010-2012. *Universidad Católica Santa Toribio de Mogrovejo*, 1–98.
- Layza Bogarin, N. A. (2020). *Financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro empresas del sector terciario rubro transporte fluvial de los puertos de la ciudad de Pucallpa, 2019*. 1–102.
- Logreira, C., & Bonet, M. (2017). Financiamiento privado en las Microempresas del Sector Textil - Confecciones en Barranquilla - Colombia. *Journal of Physical Chemistry B*, 8(1), 28–48. [https://doi.org/10.1016/S0009-2614\(00\)00764-8](https://doi.org/10.1016/S0009-2614(00)00764-8)
- Martínez Carazo, P. (2006). El método de estudio de caso: Estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento y Gestión: Revista de La División de Ciencias Administrativas de La Universidad Del Norte*, 20, 165–193.
- Melgarejo, J. (2019). *Propuesta De Mejora De Los Factores Relevantes Del Financiamiento Y Rentabilidad De La Mype Del Peru: Caso Grupo D.S Peru S.a.C. Tingo Maria, 2018*. 118.
- Mendez, M. (2019). *Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro frutería en la ciudad de Huaraz, 2018*.
- Merton, R. (2003). *Finanzas*. (1ª ed.). México: Editorial Pearson Prentice Hall
- Meigs, R (2020). *Contabilidad: la base para decisiones gerenciales*. (11ª ed.) Editorial Mcgraw - Hill
- Miranda, L. M. (2016). Incidencia del financiamiento de Mi Banco en la mejora del capital de trabajo de la Mype Comercial Negocios e Inversiones Miranda S.A.C. - Chepén año 2014. *Universidad Nacional de Trujillo*. <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/5117>
- Morales, N. (2019). *Propuestas De Mejora Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las MYPES Del Sector Servicio, CASO: SALON DE BELLEZA “HARLOW SALON” - TINGO MARÍA, 2019*. 0–2. <https://doi.org/1>
- Morán, E., & Poémape, M. (2020). *Las prácticas de gestión financiera y la rentabilidad de los fabricantes mypes de calzado de Comas 2020*.
- OEE. (2020). *Estadística MIPYME*.
- OGEIEE. (2020). Anuario Estadístico 2019. In *Ministerio de la Producción*.
- Ordinola, L. A. (2019). *Propuesta de Mejora de los Factorres relevantes del financiamiento de l empresa 3A consultoría & Construcciones S.A.C, Piura-2018*.

- Peña, N. (2020). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento a través del leasing en la empresa de transporte Parachique Express sechura SRL*, Piura 2019. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/823/CONTROL_INTERNO_ADMINISTRATIVO_SANCHEZ_ADANAQUE_ENID_YAQUE_LINE.pdf?sequence=1
- Pérez, J. O., Bertoni, M., Sattler, S. A., & Terreno, D. D. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericanas. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(40), 179–204. <https://doi.org/10.11144/javeriana.cc16-40.bpme>
- Ponce, P. L. (2019). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería distrito de Huánuco – Huánuco*, 2019. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16089/OPORTUNIDADES_FINANCIAMIENTO_PONCE_PRIMO_PILAR_LUCHA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quijaite, J. (2019). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro calzados – Tingo María*, 2018. 0–2.
- Recavarren, I. (2018). *Las pequeñas y medianas empresas en la Unión europea / Revista Panorámica*.
- Refulio, R. (2021). *PERUCÁMARAS*.
- Regalado, A. (2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Peru, Caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. *Repositorio Académico USMP*, 124. http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1119/1/leyva_gcr.pdf
- Rincon, F. (2016). La gestión de calidad y la rentabilidad en las empresas del sector textil en el Distrito de la Victoria, Año 2015. *Repositorio Academico USMP*, 165. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>
- Rojas, J. (2015). *financiamiento publico y privado para el sector PYME en la argentina*. 149. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Sanchez, A. (1994). La Rentabilidad Economica Y Financiera de la Gran Empresa Española. *Revista Española de Financiacion y Contabilidad*, XXIV N° 78, 159 179. <https://www.mendeley.com/viewer/?fileId=4725a92a-52e8-75a5-78c5-00e3476e79ab&documentId=414ff01c-9b08-3eba-a6a4-beb38dd799f7>
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Analisis*

Contable, 1–24. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Sánchez Barraza, B. J. (2014). Las Mypes En Perú. Su Importancia Y Propuesta Tributaria. *Quipukamayoc*, 13(25), 127. <https://doi.org/10.15381/quipu.v13i25.5433>

Sánchez, I. (2019). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Bodegas, de la Av. José Gabriel Condorcanqui, de Independencia - Lima 2018*. 1–101.

Trujillo, I. (2019). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra /venta de abarrotes-districho de Conchamarca-2017*. [Tesis de Título profesional, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio institucional uladech <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13690>

Zapata, C. (2020). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del rubro ferreterías del sector de Pampa Grande Tumbes, período 2018. In *Tesis*. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/14157>

ANEXOS

Anexo 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Financiamiento y rentabilidad de las MYPE rubro boticas del distrito de Pillco Marca, 2021

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	METODOLOGÍA	
<p>General ¿Cuál es el nivel de relación existente entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021?</p>	<p>General Determinar el nivel de relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.</p>	<p>General Existe una relación directa entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.</p>	<p>Variable 1 Financiamiento</p> <p>Dimensión Financiamiento interno</p> <p>Financiamiento externo</p>	<p>Tipo de investigación Cuantitativa, transversal y descriptivo</p> <p>Nivel de investigación: Es descriptivo</p> <p>Diseño de investigación: No experimental, descriptivo y correlacional, se realizará sin manipular deliberadamente la variable, tal como se observa en la realidad objetiva.</p>	<p>Población Conformada por 86 boticas del distrito de Pillco Marca</p> <p>Muestra: conformada por 34 boticas del distrito de Pillco Marca</p> <p>Técnicas e instrumentos de colección de datos</p> <p>Técnica: encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario escala tipo Likert</p>
<p>Específicos: 1. ¿De qué manera se relaciona el financiamiento interno y la rentabilidad sobre las ventas realizadas por las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021? 2. ¿De qué manera se relaciona el financiamiento externo y la rentabilidad sobre los activos totales de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021? 3. ¿De qué manera se relaciona el financiamiento interno y la rentabilidad sobre el patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021?</p>	<p>Específicos: 1. Determinar la relación que existe entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021. 2. Determinar la relación que existe entre el financiamiento externo y la rentabilidad sobre los activos en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021. 3. Determinar la relación que existe entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre el patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021.</p>	<p>Específicos: 1. Existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre las ventas en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021. 2. Existe una relación directa entre el financiamiento externo y la rentabilidad sobre los activos en las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021. 3. Existe una relación directa entre el financiamiento interno y la rentabilidad sobre patrimonio neto de las MYPE del rubro boticas, en el distrito de Pillco Marca, 2021.</p>	<p>Variable 2 Rentabilidad</p> <p>Dimensión: -Rentabilidad sobre las ventas -Rentabilidad sobre los activos totales -Rentabilidad sobre patrimonio neto.</p>		

Anexo 02. Modelo de Consentimiento Informado



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN HUÁNUCO – PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



CONSENTIMIENTO INFORMADO

El motivo de este protocolo es informarle sobre el proyecto de investigación con una clara explicación de la naturaleza de esta y solicitarle su consentimiento. De aceptar, usted y el equipo de investigadores se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula “Financiamiento y rentabilidad de las MYPE del rubro boticas en el distrito de Pillco Marca, 2021” y es conducido por las investigadoras:

Julia Ángela Ramón Ortiz, Yessy Muñoz Cabrera y Cecilia Yalico Hilario

El objetivo de esta investigación determinar el nivel de relación del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del rubro boticas del distrito de Pillco Marca.

Para ello se le pide participar en una encuesta que le tomará 30 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es estrictamente voluntaria y anónima. La información que usted nos proporcione será utilizada para fines de investigación y confidencial y no se usara para otro propósito fuera de los de esta investigación

Desde ya le agradecemos su participación.

Doy mi consentimiento para participar en la investigación, y fui informado del propósito de estudio, las dudas que tenía fueron aclaradas. Así misma puedo retirarme en cualquier momento y mis datos serán confidenciales.

 Nombre del Participante

 Firma del Participante

 Fecha

.....

.....

.....

Firma de las investigadoras

Anexo 03. Cuestionario Aplicado

El presente cuestionario está dirigido al gestor de la empresa y tiene como finalidad recoger la información objetiva sobre el trabajo de investigación titulado “Financiamiento y rentabilidad de las MYPE del rubro boticas del distrito de Pillco Marca, 2021”

A continuación, se presenta una serie de ítems para que pueda responder usted. Lea detenidamente cada enunciado, marque una sola alternativa con un X en la casilla correspondiente al enunciado elegido. Se le ruega responder con absoluta sinceridad, pues de ellas depende el éxito de la presente investigación.

NOTA: Para cada pregunta considere la escala de 1 al 5, donde:

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

Variable: Financiamiento

Financiamiento interno						
N°	ÍTEM	1	2	3	4	5
1	Utiliza los ahorros personales para incrementar el capital					
2	La empresa se financia a partir de la venta de los activos fijos.					
3	La empresa está cofinanciada por los socios del negocio.					
Financiamiento externo						
N°	ÍTEM	1	2	3	4	5
4	Se recibe financiamiento en la modalidad de crédito comercial de proveedores.					
5	La empresa acude a realizar préstamos de entidades bancarias.					
6	La empresa recibe financiamiento de amigos y parientes					

NOTA: Para cada pregunta considere la escala de 1 al 5, donde:

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre

Variable: rentabilidad

Rentabilidad sobre las ventas						
N°	ÍTEM	1	2	3	4	5
7	Su ganancia en el año anterior tuvo un incremento					
8	La empresa tuvo pérdidas económicas por la caducidad de los medicamentos					
9	El volumen de ventas de su botica ha crecido en los últimos años.					
Rentabilidad sobre los activos						
10	El rendimiento utilidades que se reporta de la venta ha aumentado					
11	Las utilidades no distribuidas ingresan como capital neto de la empresa.					
12	El negocio cuenta con suficientes recursos disponibles que posibilita realizar nuevas inversiones.					
13	Las utilidades en el negocio de boticas han crecido de manera significativa.					
Rentabilidad sobre el patrimonio neto						
14	La inversión realizada en la botica le genero ganancias					
15	La botica cuenta con reservas para sus obligaciones con terceros					
16	Los pagos de inversión y la cuota de mercado de la empresa han mejorado.					



Anexo 04. Validación del instrumento



Nombre del experto: Luis Percy, Masgo Eugenio DNI N° 46146600

Calificar con: 1 = deficiente, 2 = regular, 3 = bueno y 4 = excelente; cada ítem respecto a los criterios de claridad, coherencia, relevancia y suficiencia.

Variable Financiamiento:

Validación del instrumento

Financiamiento interno					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
1	Utiliza los ahorros personales para incrementar el capital	4	4	3	4
2	La empresa se financia a partir de la venta de los activos fijos.	4	4	4	3
3	La empresa está cofinanciada por los socios del negocio.	4	4	4	3
Financiamiento externo					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
4	Se recibe financiamiento en la modalidad de crédito comercial de proveedores.	4	4	4	4
5	La empresa acude a realizar préstamos de entidades bancarias.	3	4	4	4
6	La empresa recibe financiamiento de amigos y parientes	4	4	4	3

Nombre del experto: Luis Percy, Masgo Eugenio DNI N° 46146600.

Calificar con: 1 = deficiente, 2 = regular, 3 = bueno y 4 = excelente; cada ítem respecto a los criterios de claridad, coherencia, relevancia y suficiencia.

Variable Rentabilidad:

Rentabilidad sobre las ventas					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
7	Su ganancia en el año anterior tuvo un incremento	4	4	4	4
8	La empresa tuvo pérdidas económicas por la caducidad de los medicamentos	4	3	4	4
9	El volumen de ventas de su botica ha crecido en los últimos años.	4	4	3	4
Rentabilidad sobre los activos					
10	El rendimiento utilidades que se reporta de la venta ha aumentado	3	4	4	4
11	Las utilidades no distribuidas ingresan como capital neto de la empresa.	4	3	4	3
12	El negocio cuenta con suficientes recursos disponibles que posibilita realizar nuevas inversiones.	4	4	4	4
13	Las utilidades en el negocio de boticas han crecido de manera significativa.	4	4	4	3
Rentabilidad sobre el patrimonio neto					
14	La inversión realizada en la botica le genero ganancias	3	4	4	3
15	La botica cuenta con reservas para sus obligaciones con terceros	4	4	4	3
16	Los pagos de inversión y la cuota de mercado de la empresa han mejorado.	4	4	4	4

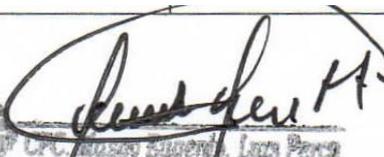
¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? En caso Si () No (X), en caso si

¿Qué dimensión o ítem falta?

DECISIÓN DEL EXPERTO

El instrumento debe ser aplicado Si (X) No ()





 C.P. Masgo Eugenio, Luis Percy
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MAT. 44-1765
 Firma y sello del experto



Validación del instrumento

Nombre del experto: Elias Agripino, Castillo Quispe DNI N°22493821

Calificar con: 1 = deficiente, 2 = regular, 3 = bueno y 4 = excelente; cada ítem respecto a los criterios de claridad, coherencia, relevancia y suficiencia.

Variable Financiamiento:

Validación del instrumento

Financiamiento interno					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
1	Utiliza los ahorros personales para incrementar el capital	4	4	4	4
2	La empresa se financia a partir de la venta de los activos fijos.	4	4	4	3
3	La empresa está cofinanciada por los socios del negocio.	4	3	3	3
Financiamiento externo					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
4	Se recibe financiamiento en la modalidad de crédito comercial de proveedores.	4	4	4	4
5	La empresa acude a realizar préstamos de entidades bancarias.	4	4	4	3
6	La empresa recibe financiamiento de amigos y parientes	4	4	4	4

Nombre del experto: Elias Agripino, Castillo Quispe DNI N°22493821

Calificar con: 1 = deficiente, 2 = regular, 3 = bueno y 4 = excelente; cada ítem respecto a los criterios de claridad, coherencia, relevancia y suficiencia.

Variable Rentabilidad:

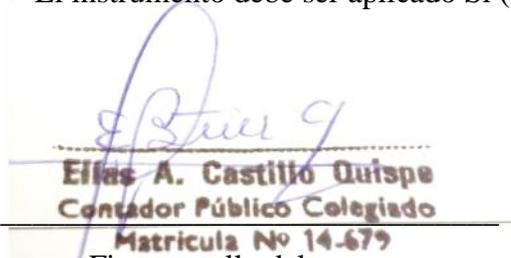
Rentabilidad sobre las ventas					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
7	Su ganancia en el año anterior tuvo un incremento	4	4	3	4
8	La empresa tuvo pérdidas económicas por la caducidad de los medicamentos	3	4	4	4
9	El volumen de ventas de su botica ha crecido en los últimos años.	4	4	4	4
Rentabilidad sobre los activos					
10	El rendimiento utilidades que se reporta de la venta ha aumentado	4	4	4	3
11	Las utilidades no distribuidas ingresan como capital neto de la empresa.	4	3	4	4
12	El negocio cuenta con suficientes recursos disponibles que posibilita realizar nuevas inversiones.	3	3	4	4
13	Las utilidades en el negocio de boticas han crecido de manera significativa.	4	4	3	4
Rentabilidad sobre el patrimonio neto					
14	La inversión realizada en la botica le genero ganancias	4	4	4	4
15	La botica cuenta con reservas para sus obligaciones con terceros	4	4	3	4
16	Los pagos de inversión y la cuota de mercado de la empresa han mejorado.	3	4	4	3

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? En caso Si () No (X), en caso si

¿Qué dimensión o ítem falta?

DECISIÓN DEL EXPERTO

El instrumento debe ser aplicado Si (X) No ()


Elias A. Castillo Quispe
 Contador Público Colegiado
 Matricula N° 14-679
 Firma y sello del experto



Validación del instrumento

Nombre del experto: Yonel, Inocencio Arostegui DNI N°42308622.

Calificar con: 1 = deficiente, 2 = regular, 3 = bueno y 4 = excelente; cada ítem respecto a los criterios de claridad, coherencia, relevancia y suficiencia.

Variable Financiamiento:

Validación del instrumento

Financiamiento interno					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
1	Utiliza los ahorros personales para incrementar el capital	4	4	4	4
2	La empresa se financia a partir de la venta de los activos fijos.	4	3	4	4
3	La empresa está cofinanciada por los socios del negocio.	4	4	4	3
Financiamiento externo					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
4	Se recibe financiamiento en la modalidad de crédito comercial de proveedores.	4	4	3	4
5	La empresa acude a realizar préstamos de entidades bancarias.	4	4	4	4
6	La empresa recibe financiamiento de amigos y parientes	4	4	4	4



Nombre del experto: Yonel, Inocencio Arostegui DNI N°42308622.

Calificar con: 1 = deficiente, 2 = regular, 3 = bueno y 4 = excelente; cada ítem respecto a los criterios de claridad, coherencia, relevancia y suficiencia.

Variable Rentabilidad:

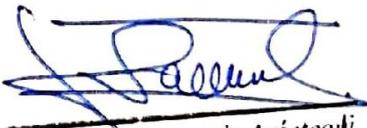
Rentabilidad sobre las ventas					
N°	ÍTEM	Claridad	Coherencia	Relevancia	Suficiencia
7	Su ganancia en el año anterior tuvo un incremento	3	4	3	4
8	La empresa tuvo pérdidas económicas por la caducidad de los medicamentos	4	4	4	4
9	El volumen de ventas de su botica ha crecido en los últimos años.	4	4	3	4
Rentabilidad sobre los activos					
10	El rendimiento utilidades que se reporta de la venta ha aumentado	4	4	3	4
11	Las utilidades no distribuidas ingresan como capital neto de la empresa.	4	4	3	4
12	El negocio cuenta con suficientes recursos disponibles que posibilita realizar nuevas inversiones.	4	4	4	4
13	Las utilidades en el negocio de boticas han crecido de manera significativa.	4	4	4	3
Rentabilidad sobre el patrimonio neto					
14	La inversión realizada en la botica le genero ganancias	4	3	4	4
15	La botica cuenta con reservas para sus obligaciones con terceros	4	3	4	4
16	Los pagos de inversión y la cuota de mercado de la empresa han mejorado.	4	4	4	4

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? En caso Si () No (X), en caso si

¿Qué dimensión o ítem falta?

DECISIÓN DEL EXPERTO

El instrumento debe ser aplicado Si (X) No ()


 C.P.C. Yonel Inocencio Arostegui
 MAT. N° 14 - 2058

Firma y sello del experto

NOTA BIOGRÁFICA

Alumna. **Julia Ángela Ramón Ortiz**, nació en el distrito de Surquillo, provincia y departamento de Lima, Hija de Don Bernardo Ramón Cataño y Doña Eusebia Ortiz Gabriel.

Domicilio: Urbanización Señor de los Milagros Mz. D lote 04 Pillco Marca

DNI: 09298573

Celular: 992666086

Correo electrónico: angelaramonortiz@gmail.com

Código Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-4532-1476>

Estudios realizados.

Educación Primaria: Institución educativa Virgen de la Medalla Milagrosa, en el distrito de San Borja,

Educación Secundaria: Institución educativa Nuestra Señora de Lourdes,

Educación Superior: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Grados y títulos:

A nivel de Pregrado: Bachiller en Ciencias Contables y Financieras

Manejo De Software:

- Microsoft Office Word
- Microsoft Office Excel
- Microsoft Office Power Point

Experiencia Laboral

Trabajo en diversas instituciones educativas del nivel secundario en la ciudad de Lima. Actualmente se desempeña como docente en la Institución educativa de Aplicación Rural UNHEVAL de Huancanyacu, distrito de San Francisco de Cayrán

Yessy Yackelin, MUÑOZ CABRERA



- DNI : 45877738
- FECHA DE NACIMIENTO: 20/02/1989
- DOMICILIO : Ur. El bosque mz."E" lt. 34 – Huánuco - Huánuco.
- CELULAR : 950531850
- E-MAIL : yackelin950531850@gmail.com

II. ESTUDIOS REALIZADOS:

Educación primaria

Lugar : Huánuco - Yarowilca - Chavinillo
 Centro educativo: : IE: 32213 Andrés Avelino Cáceres

Educación secundaria

Lugar : Huánuco - Yarowilca - Chavinillo
 Centro educativo: : IE: Esteban Pavletich Trujillo
 Lugar : Huánuco - Huánuco - Huánuco
 Centro educativo: : Colegio Nacional Mixto "Príncipe Illathupa"

Educación superior

Lugar : Huánuco - Huánuco - Huánuco
 Centro educativo: : Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Perú.
 "ULADECH".

III. GRADOS Y TÍTULOS:

- Facultad de Ciencias Contables, Financiera y Administrativa.
- Escuela Académico Profesional de Contabilidad
- **Bachiller en Contabilidad**

IV. MANEJO DE SOFTWARE:

- Microsoft Office Word, Microsoft Office Excel, Microsoft Office Power Point

V. EXPERIENCIA LABORAL

- Entidad: Contratistas Generales Rubio
 Función: apoyo en la elaboración del expediente técnico
 Periodo: 29 de enero de 2,013 - 29 de marzo de 2,016

Alumna **Cecilia Yalico Hilario**, nació a localidad de Ayanchoca Alta, distrito de San Rafael, provincia de Ambo, departamento de Huánuco, hija de Don Juan Antonio Yalico Malpartida y Doña Nicolaza Hilario Arias.

Domicilio: Jirón Progreso, calle 06 S/N Ambo

Celular: 930164249

Correo electrónico: ceciliayalicohilario29@gamil.com

Estudios realizados

Educación Primaria: en la escuela el Progreso N°32140, Ambo

Estudios Secundarios: en la institución educativa Julio Benavides Sanguinetti, de la provincia de Ambo,

Estudios Universitarios: de pregrado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de donde obtiene grado de Bachiller de Ciencias Contables y Financieras.

Grados y Títulos:

A nivel de Pregrado: Bachiller en Ciencias Contables y Financieras.

Manejo De Software: Tiene conocimiento básico de informática en Microsoft Office a nivel intermedio (Word y Excel) por la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Experiencia Laboral:

Trabaja en el sector público (Municipalidad distrital de San Francisco), donde actualmente se desempeña como responsable del Área Técnica Municipal.

Suárez, N. M. (2018). Impacto del financiamiento para las MYPES en el sector comercio en el Perú: Caso "Negocios del Valle Service Express S.A.C.".

Janampa, J. A. G. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de investigación valor contable*, 3(1), 9-30.
<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN
Facultad de Ciencia Contables y Financiera
Unidad de Investigación



004

CONSTANCIA DE CONFORMIDAD EN SIMILITUD

Referencia: PROVEÍDO DIGITAL N° 0020-2023-UNHEVAL-FCCyF-D

La Dirección de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, hace constar que:

Los Bach. *Julia Ángela, RAMÓN ORTIZ; Yessy Yackelin, MUÑOZ CABRERA y Cecilia, YALICO HILARIO*; autores del trabajo de tesis, titulado: **“FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL RUBRO BOTICAS EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2021”**, inscrito en nuestros registros.

Ha obtenido, un reporte de similitud general del **22%** con el software Turnitin, porcentaje de similitud permitido (Tercera Disposición Complementaria de la Resolución del Consejo Universitario N.º 3412-2022-UNHEVAL), para tesis de pregrado. En consecuencia, es **CONFORME**.

Adjuntamos copia del reporte de similitud.

Se extiende la presente, a solicitud de los interesados, para los fines correspondientes; en Huánuco, a los diecisiete días del mes de febrero de 2023.



Dr. Julio V. Pardavé Brancacho
Director de la Unidad de Investigación

NOMBRE DEL TRABAJO

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL RUBRO BOTICAS EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2021

AUTOR

RAMÓN ORTIZ, JULIA ÁNGELA; MUÑ YA CKELIN; YALICO HILARIO, CECILIA

RECUENTO DE PALABRAS

30488 Words

RECUENTO DE CARACTERES

168168 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

131 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

1.1MB

FECHA DE ENTREGA

Feb 16, 2023 2:08 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Feb 16, 2023 2:10 PM GMT-5

● **22% de similitud general**

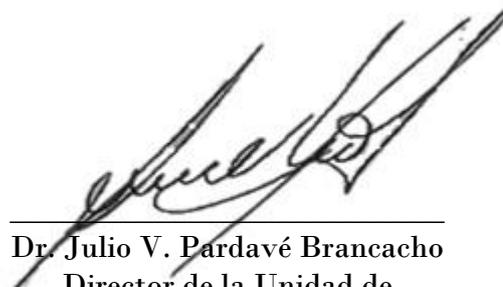
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 12% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 20% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 15 palabras)

Huánuco, 17 de febrero del 2023



Dr. Julio V. Pardavé Brancacho
Director de la Unidad de
Investigación



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZÁN - HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la Ciudad de Huánuco, a los 29 días del mes de abril de 2023, a horas 09:00 a.m., reunidos a través del aplicativo Cisco Webex Meeting, la bachiller JULIA ANGELA RAMON ORTIZ, del Programa de Profesionalización en Investigación -PROFI, para la sustentación de su tesis: "FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL RUBRO BOTICAS EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2021"; y, mediante Resolución N° 0377-2023-UNHEVAL-FCCyF-D, de fecha 25 de abril de 2023, fueron designados Jurados de Tesis: Dra. Bertha Leonor Wong Figueroa -Presidente, Mg. Teodomiro Arias Flores -Secretario y Mg. Esteban Naupay Pérez -Vocal.

Estando presentes los sustentantes y Jurados de Tesis, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dra. Bertha Leonor Wong Figueroa Presidente
Mg. Teodomiro Arias Flores Secretario
Mg. Esteban Naupay Pérez Vocal

Según el REGLAMENTO DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE INVESTIGACIÓN "PROFI" DE LA UNHEVAL, aprobado mediante Resolución Consejo Universitario N° 2004-2020-UNHEVAL, en el CAPÍTULO XII DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS, el Art. 49° dispone: "El alumno sustentará su tesis ante los tres jurados calificadores designados mediante resolución", el Art. 50° dispone: "Los aspectos a evaluar durante la sustentación son: 50.1. Presentación personal. 50.2. Exposición: problema de investigación, hipótesis, objetivos, resultados, conclusiones (aportes, contribución a la ciencia y/o solución a un problema social) y recomendaciones. 50.3 Grado de convicción y referencias bibliográficas actualizadas. Así como las respuestas convincentes ante las interrogantes del Jurado. 50.4. Buena dicción. Agilidad mental, lucidez y dominio de escenario." el Art. 51° dispone: "Se considera aprobado, al tesista que en la defensa de su tesis obtiene uno de los calificativos siguientes: 51.1. 19 y 20: Excelente, se hace merecedor a una distinción de honor y publicación de su tesis bajo la forma de artículo científico. 51.2. 17 y 18: Muy Bueno, merece publicación de su tesis bajo la forma de artículo científico. 51.3. 14, 15 y 16 Bueno." Y el Art. 52° El Bachiller es desaprobado cuando obtiene un calificativo menor a catorce (14). Tiene derecho a solicitar una nueva sustentación dentro de los treinta (30) días posteriores. Si volviera a desaprobarse, no podrá graduarse en el PROFI de la UNHEVAL"

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR DESAPROBADO POR OBSERVACIONES
Unanimidad

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 51° del Reglamento de Grados PROFI, el sustentante ha obtenido la nota de Catorce (14), considerándose el calificativo de: Bueno

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 11:00 am, firmando el presente en señal de conformidad.

Signature of Dra. Bertha Leonor Wong Figueroa
PRESIDENTE
DNI N° 22498760

Signature of Mg. Teodomiro Arias Flores
SECRETARIO
DNI N° 20713458

Signature of Mg. Esteban Naupay Pérez
VOCAL
DNI N° 22505454

 UNHEVAL UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN	VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN	DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN	 RI UNHEVAL <i>Investigación con calidad</i>	
---	--	---------------------------------------	--	--

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DIGITAL Y DECLARACIÓN JURADA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR UN GRADO ACADÉMICO O TÍTULO PROFESIONAL

1. Autorización de Publicación: (Marque con una "X")

Pregrado	X	Segunda Especialidad		Posgrado:	Maestría		Doctorado
-----------------	---	-----------------------------	--	------------------	----------	--	-----------

Pregrado (tal y como está registrado en SUNEDU)

Facultad	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
Escuela Profesional	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
Carrera Profesional	CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
Grado que otorga	-----
Título que otorga	CONTADOR PÚBLICO

Segunda especialidad (tal y como está registrado en SUNEDU)

Facultad	-----
Nombre del programa	-----
Título que Otorga	-----

Posgrado (tal y como está registrado en SUNEDU)

Nombre del Programa de estudio	-----
Grado que otorga	-----

2. Datos del Autor(es): (Ingrese todos los datos requeridos completos)

Apellidos y Nombres:	RAMON ORTIZ, JULIA ANGELA						
Tipo de Documento:	DNI		Pasaporte		C.E.		Nro. de Celular: 992666086
Nro. de Documento:	09298573				Correo Electrónico:	ANGELARAMONORTIZ@GMAIL.COM	

Apellidos y Nombres:	YALICO HILARIO, CECILIA						
Tipo de Documento:	DNI		Pasaporte		C.E.		Nro. de Celular: 930164249
Nro. de Documento:	71610325				Correo Electrónico:	CECILIAAYALICOHILARIO29@GMAIL.COM	

Apellidos y Nombres:	MUÑOZ CABRERA, YESSY YACKELIN						
Tipo de Documento:	DNI		Pasaporte		C.E.		Nro. de Celular: 950531850
Nro. de Documento:	45877738				Correo Electrónico:	YACKELIN950531850@GMAIL.COM	

3. Datos del Asesor: (Ingrese todos los datos requeridos completos según DNI, no es necesario indicar el Grado Académico del Asesor)

¿El Trabajo de Investigación cuenta con un Asesor?: (marque con una "X" en el recuadro del costado, según corresponda)	SI	x	NO				
Apellidos y Nombres:	TARAZONA CERVANTES, LUIS			ORCID ID:	https://orcid.org/0000-0002-6683-1996		
Tipo de Documento:	DNI	X	Pasaporte		C.E.		Nro. de documento: 22511073

4. Datos del Jurado calificador: (Ingrese solamente los Apellidos y Nombres completos según DNI, no es necesario indicar el Grado Académico del Jurado)

Presidente:	WONG FIGUEROA, BERTHA LEONOR
Secretario:	ARIAS FLORES, TEODOMIRO
Vocal:	NAUPAY PÉREZ, ESTEBAN
Vocal:	
Vocal:	
Accesitario	

 UNHEVAL UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN	VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN	DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN	 RI UNHEVAL <i>Investigación con calidad</i>	
---	--	---------------------------------------	--	--

5. Declaración Jurada: (Ingrese todos los **datos** requeridos **completos**)

a) Soy Autor (a) (es) del Trabajo de Investigación Titulado: (Ingrese el título tal y como está registrado en el Acta de Sustentación)
FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL RUBRO BOTICAS EN EL DISTRITO DE PILLCO MARCA, 2021
b) El Trabajo de Investigación fue sustentado para optar el Grado Académico ó Título Profesional de: (tal y como está registrado en SUNEDU)
TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO
c) El Trabajo de investigación no contiene plagio (ninguna frase completa o párrafo del documento corresponde a otro autor sin haber sido citado previamente), ni total ni parcial, para lo cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias.
d) El trabajo de investigación presentado no atenta contra derechos de terceros.
e) El trabajo de investigación no ha sido publicado, ni presentado anteriormente para obtener algún Grado Académico o Título profesional.
f) Los datos presentados en los resultados (tablas, gráficos, textos) no han sido falsificados, ni presentados sin citar la fuente.
g) Los archivos digitales que entrego contienen la versión final del documento sustentado y aprobado por el jurado.
h) Por lo expuesto, mediante la presente asumo frente a la Universidad Nacional Hermilio Valdizan (en adelante LA UNIVERSIDAD), cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido del Trabajo de Investigación, así como por los derechos de la obra y/o invención presentada. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y frente a terceros de cualquier daño que pudiera ocasionar a LA UNIVERSIDAD o a terceros, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar causas en la tesis presentada, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para LA UNIVERSIDAD en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido del trabajo de investigación. De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiénome a la normatividad vigente de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan.

6. Datos del Documento Digital a Publicar: (Ingrese todos los **datos** requeridos **completos**)

Ingrese solo el año en el que sustentó su Trabajo de Investigación: (Verifique la Información en el Acta de Sustentación)				2023		
Modalidad de obtención del Grado Académico o Título Profesional: (Marque con X según Ley Universitaria con la que inició sus estudios)	Tesis	<input checked="" type="checkbox"/>	Tesis Formato Artículo	<input type="checkbox"/>	Tesis Formato Patente de Invención	<input type="checkbox"/>
	Trabajo de Investigación	<input type="checkbox"/>	Trabajo de Suficiencia Profesional	<input type="checkbox"/>	Tesis Formato Libro, revisado por Pares Externos	<input type="checkbox"/>
	Trabajo Académico	<input type="checkbox"/>	Otros (especifique modalidad)	<input type="checkbox"/>		
Palabras Clave: (solo se requieren 3 palabras)	FINANCIAMIENTO		RENTABILIDAD		MYPE, BOTICA	
Tipo de Acceso: (Marque con X según corresponda)	Acceso Abierto	<input checked="" type="checkbox"/>	Condición Cerrada (*)	<input type="checkbox"/>		
	Con Periodo de Embargo (*)	<input type="checkbox"/>	Fecha de Fin de Embargo:			
¿El Trabajo de Investigación, fue realizado en el marco de una Agencia Patrocinadora? (ya sea por financiamientos de proyectos, esquema financiero, beca, subvención u otras; marcar con una "X" en el recuadro del costado según corresponda):	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>		
Información de la Agencia Patrocinadora:						

El trabajo de investigación en digital y físico tienen los mismos registros del presente documento como son: Denominación del programa Académico, Denominación del Grado Académico o Título profesional, Nombres y Apellidos del autor, Asesor y Jurado calificador tal y como figura en el Documento de Identidad, Título completo del Trabajo de Investigación y Modalidad de Obtención del Grado Académico o Título Profesional según la Ley Universitaria con la que se inició los estudios.

 UNHEVAL UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN	VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN	DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN		
---	------------------------------------	-------------------------------	---	--

7. Autorización de Publicación Digital:

A través de la presente. Autorizo de manera gratuita a la Universidad Nacional Hermilio Valdizán a publicar la versión electrónica de este Trabajo de Investigación en su Biblioteca Virtual, Portal Web, Repositorio Institucional y Base de Datos académica, por plazo indefinido, consintiendo que con dicha autorización cualquier tercero podrá acceder a dichas páginas de manera gratuita pudiendo revisarla, imprimirla o grabarla siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente. Se autoriza cambiar el contenido de forma, más no de fondo, para propósitos de estandarización de formatos, como también establecer los metadatos correspondientes.

Firma: 	
Apellidos y Nombres: RAMON ORTIZ, JULIA ANGELA DNI: 09298573	Huella Digital
Firma: 	
Apellidos y Nombres: YALICO HILARIO, CECILIA DNI: 71610325	Huella Digital
Firma: 	
Apellidos y Nombres: MUÑOZ CABRERA, YESSY YACKELIN DNI: 45877738	Huella Digital
Fecha: 16-06-2023	

Nota:

- ✓ No modificar los textos preestablecidos, conservar la estructura del documento.
- ✓ Marque con una X en el recuadro que corresponde.
- ✓ Llenar este formato de forma digital, con tipo de letra **calibri**, **tamaño de fuente 09**, manteniendo la alineación del texto que observa en el modelo, sin errores gramaticales (*recuerde las mayúsculas también se tildan si corresponde*).
- ✓ La información que escriba en este formato debe coincidir con la información registrada en los demás archivos y/o formatos que presente, tales como: DNI, Acta de Sustentación, Trabajo de Investigación (PDF) y Declaración Jurada.
- ✓ Cada uno de los datos requeridos en este formato, es de carácter obligatorio según corresponda.