

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE JUANJUI, PROVINCIA DE MARISCAL CÁCERES, PERIODO 2015 - 2016.

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

AUTORA:

BR. KATTY VELA RIOS

ASESOR:

CPC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

JUANJUI – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira.
PRESIDENTE

Dr. Enrique Loo Ayne
SECRETARIO

Mgtr. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser mi principal guía y darme la fuerza suficiente para seguir adelante y alcanzar mis más caros anhelos.

A mis padres con mucho amor y cariño por su apoyo incondicional. A mis hermanos que en todo momento me dieron consejos y estímulos.

A mi asesor por su valiosa orientación en la elaboración del presente informe de tesis.

A mi universidad por darme la oportunidad de aprender y forjarme como profesional. A mis amigos, con quienes compartí gratos momentos y hacer realidad el anhelado sueño de ser profesional.

Katty Vela Ríos

DEDICATORIA

***A Dios quien está conmigo en cada paso que doy
cuidándome y dándome fortaleza
para continuar superándome.***

***A mis padres Germán y Dalmith
quienes a lo largo de mi vida
velaron por mi bienestar y educación,
depositando su confianza en mí
para cumplir mis anhelados sueños.***

***A mis hijos: Tiffany Briceth y Elvis
Alfredo que son como el faro
que alumbra mi horizonte.***

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, periodo 2015 - 2016, la misma que se encuentra ubicado en la provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín, la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 boticas con una población de 18, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de las Mypes, 42% dijeron tener más de 3 Años de antigüedad empresarial, el 42% dijeron que los trabajadores se capacitaron en el tema de marketing (otros). Respecto al financiamiento, el 42% de las Mypes encuestadas afirman que recibieron créditos hipotecarios, el 33% de las Mypes que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo y el 25% en activos fijos. Respecto a la rentabilidad, el 92% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido, el 100% de la capacitación recibida hacia él y su personal dijeron que mejoro la rentabilidad de su negocio y el 100% de los representantes legales de las Mypes dijeron que la capacitación es una buena inversión, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro boticas.

Palabras claves: Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes.

ABSTRACT

The research was general objective, describe the main features of the financing and profitability of MSEs, trade sector, heading boticas district of Juanjui, period 2015 - 2016, the same that is located in the province of Mariscal Cáceres, Region San Martin, research was quantitative descriptive type and level, to develop a sample of 12 pharmacies with a population of 18, whom I will be applied through a structured questionnaire survey technique was chosen. Which are the main results: on the profile of MSEs, 42% reported having more than 3 years old enterprise, 42% said workers were trained on the topic of marketing (other). On financing, 42% of MSEs surveyed said they received mortgage loans, 33% of MSEs receiving loan will be invested in working capital and 25% in fixed assets. Regarding profitability, 92% of entrepreneurs surveyed said their profitability improved for the funding received, 100% of the training received to him and his staff said they improved the profitability of its business and 100% of the legal representatives of MSEs said that training is a good investment, as they are essential for their economic development and trade business management sector, boticas category.

Keywords: Financing and profitability of MSEs.

Índice de Contenido

	Pág.
1. JURADOR EVALUADOR	ii
2. AGRADECIMIENTO	iii
3. DEDICATORIA	iv
4. RESUMEN	v
5. ABSTRACT	vi
6. ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
7. ÍNDICE DE TABLAS	viii
8. ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	9
2.1 Antecedentes.....	9
2.2 Bases teóricas.....	20
2.3 Marco conceptual.....	26
III. METODOLOGÍA	35
3.1 Tipo y nivel de la investigación.....	35
3.2 Diseño de investigación.....	35
3.3 Población y muestra.....	36
3.4 Plan de análisis.....	38
3.5 Técnicas e instrumentos.....	38
3.6 Definición de las variables.....	40
3.7 Matriz de consistencia.....	41
IV. RESULTADOS	42
4.1 Tablas y gráficos.....	42

4.2	Análisis de resultados.....	57
V.	CONCLUSIONES.....	61
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	63
VII.	ANEXOS.....	70

Índice de tablas

Página

Tabla 1: Definición y operacionalización de las variables.....	40
Tabla 2: Matriz de consistencia.....	41
Tabla 3: Edad del representante legal de la empresa.....	42
Tabla 4: Género del representante legal de la empresa.....	43
Tabla 5: Grado de instrucción del representante legal de la empresa.....	44
Tabla 6: Hace cuantos años se dedica a esta actividad empresarial.....	45
Tabla 7: Con cuanto de personal cuenta su empresa.....	46
Tabla 8: El personal ha recibido algún tipo de capacitación.....	47
Tabla 9: En que temas se capacitaron sus trabajadores.....	48
Tabla 10: El tipo de financiamiento de su Mype.....	49
Tabla 11: Tipo de crédito que obtuvo.....	50
Tabla 12: Instituciones financieras que obtuvo el crédito.....	51
Tabla 13: En que fue invertido el crédito financiero.....	52
Tabla 14: La rentabilidad de su negocio mejoro por el financiamiento recibido.....	53
Tabla 15: La rentabilidad de su negocio mejoro por la capacitación.....	54
Tabla 15.1: En cuanto mejoro.....	55
Tabla 16: La capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	56

Índice de gráficos

	Página
Grafico 1: Edad del representante legal de la empresa.....	42
Grafico 2: Genero del representante legal de la empresa.....	43
Grafico 3: Grado de instrucción del representante legal de la empresa.....	44
Grafico 4: Hace cuantos años se dedica a esta actividad empresarial.....	45
Grafico 5: Con cuanto de personal cuenta su empresa.....	46
Grafico 6: El personal ha recibido algún tipo de capacitación.....	47
Grafico 7: En que temas se capacitaron el personal de la empresa.....	48
Grafico 8: El tipo de financiamiento de su Mype.....	49
Grafico 9: Tipo de crédito que obtuvo.....	50
Grafico 10: Instituciones financieras que obtuvo el crédito.....	51
Grafico 11: En que fue invertido el crédito financiero.....	52
Grafico 12: La rentabilidad de su negocio mejoro por el financiamiento recibido.....	53
Grafico 13: La rentabilidad de su negocio mejoro por la capacitación.....	54
Grafico 13.1: En cuanto mejoro.....	55
Grafico 14: La capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	56

I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPES), en cuanto a diversos temas como: La generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento de los países. (Salazar, 2005).

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPES como: Capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas que tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países. (Flores, 2012).

Las MYPES, surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por los Estados ni tampoco por las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las grandes empresas internacionales que es la generación de puestos de trabajo y por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder

generar su propia fuente de ingreso y para ello se sirven de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto emplearse y emplear a sus familias pero muchas o la mayoría de estas tienen que valerse de la informalidad para poder lograrlo. (Flores, 2012).

Los Estados promueven la creación de riqueza, la libertad de trabajo y de empresas pero aun las legislaciones sobre todo de países tercermundistas resulta insuficiente, la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas es un tema que debe ser abordado tanto por el Gobierno Central, Regional y Local como por las entidades privadas, el sistema financiero, las grandes empresas y las Casas Superiores de Estudio y Formación Profesional para su promoción y desarrollo, ya que las MYPES en la actualidad forman parte importante en la economía de los países. (Paredes, 2008).

Las MYPES constituyen hoy día el motor de la economía europea nadie lo discute, y a pesar incluso de las circunstancias actuales. MYPES Y PYMES constituyen una fuente fundamental de generación de puestos de trabajo y de espíritu empresarial e innovación en la Unión Europea, por ello, son vitales para promover la competitividad y el empleo. Tan sólo en la Unión Europea de los 25, en torno a 23 millones de Pymes aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas. No obstante, con frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha, así como

los escasos recursos de que disponen, que pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. (Borrego, 2011).

La importancia de las MYPES en el Perú son las que generan más trabajo, contribuyendo a los ingresos económicos debido a que también están inmersos en la exportación; por consiguiente, la importancia no solo se puede hacer notar en nuestro país, sino también en las economías mundiales, que en la actualidad son las más representativas, considerándolas como un eje fundamental para propiciar el desarrollo, resaltando así la capacidad que tiene para poder generar mayores puestos de trabajos y contribuir al ingreso nacional en la mayor parte generando estabilidad económica. Las MYPES deben reunir las dos siguientes características recurrentes: El primero consta en reunir un número de uno hasta diez trabajadores. El segundo hace referencia a las ventas anuales que este sector obtiene, esto consiste en la cantidad de Unidades Impositivas Tributarias (UIT), que solo pueden alcanzar un máximo de 150(UIT) para las microempresas. (Pérez, 2013).

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales e internacionales. (Mendivil, 2006).

La participación de las MYPES en la economía representa el 98% de las empresas en el país, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad, a un existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad

de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial. Existe la preocupación del Gobierno Central en poder solucionar este problema y brindar apoyo a las micro y pequeña empresa, pero sus esfuerzos aún son insuficientes. (Mendivil, 2006).

La participación de las MYPES en el PBI, generan más del 70% de la mano de obra nacional, pero son las más excluidas de la economía; pues, están consideradas como empresas con infraestructura tecnológica deficiente, con una baja productividad y competitividad y por esa razón, su participación del PBI es menos del 40% y sigue en descenso, pese a que el 99% de las empresas del Perú son MYPES. (Lira, 2014).

Las MYPES, en el país, han adquirido una mayor importancia; debido a que de las 3 millones 229 mil 197 empresas, señaladas por Fernando Villarán (2008); 3 millones 217 mil 479 o el 99.64% son MYPES, las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año. De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas, representa el 74.26% del total de MYPES, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPES), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil MYPES al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente. En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir

muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala. (Centty, 2008).

Por otro lado, en Latinoamérica las MYPES representan el 97,56% del total de empresas. Frente a esta diversidad encontramos una política común de promoción en busca de mejorar la competitividad de las MYPES promoviendo: leyes favorables, financiamiento, capacitación, asistencia técnica, facilidad de mercados, innovación y acceso a tecnología, hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de la Microempresa. (Hilario, R. 2007).

En el Perú las MYPES conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPES, las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. (Espinoza, A. 2007). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las MYPES son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% de la producción nacional. Además, la Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador

de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles. (Castellanos, J. R. & Castellanos, C. A., editores, 2010).

Actualmente las MYPES de la región San Martín presentan una deficiente organización a nivel empresarial, que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, los que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. La escasa capacitación de las MYPES no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes hacen que en la mayoría de los casos los microempresarios tengan poca valoración a la capacitación (Centty, 2008).

En el distrito de Juanjui, al igual que en otras ciudades, el acceso al crédito es restringido; las MYPES afrontan problemas de atención, como falta de capital, dificultad de acceso al crédito, limitadas posibilidades de capacitación, restricción de mercado, estas barreras impiden acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica (capacitarlos en procesos de gestión y producción) sólo así tendremos MYPES más competitivas que contribuyan con el desarrollo del país. Líneas arriba también se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPES acceden o no a

financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPES en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc. por tanto se enuncia el siguiente problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, del sector comercio, rubro boticas del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016? Sus objetivos son:

Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016.

Objetivos específicos: Describir las principales características de las MYPES, sector comercio, rubro boticas, del Distrito de Juanjui, Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016. Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del Distrito de Juanjui, Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016.

La investigación se justifica porque el estudio es importante y nos permite conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016. Así mismo, la investigación también se

justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento y la rentabilidad en el accionar de las micros y pequeñas empresas del sector en estudio.

Finalmente, el trabajo sirve de base para realizar otros estudios similares en otros sectores, ya sean productivos o de servicio, del distrito de Juanjui y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes.

Hidalgo, M. & Ponce, C. (2011); en su tesis titulada “Capacitación y empleo para las MYPES a través del SENCE de la provincia de Valdivia – Chile”; en la investigación se utilizará un diseño experimental de medición. La población objetivo son los trabajadores y microempresarios de las empresas de menor tamaño de la provincia de Valdivia que reciben los beneficios del SENCE que son alrededor de 170 becas semestrales. Se utilizó un margen de error de un 10%, debido a que la población posible a encuestar se encuentra en diferentes lugares de la provincia y no es fácil la comunicación con ellos, debido a que la base de datos que el SENCE posee a cerca de sus beneficiarios, no cuenta con datos 100% actualizados. En la muestra se seleccionó a 14 microempresarios de la provincia de Valdivia, para llevar a cabo un análisis del programa línea especial MYPES. De igual forma, se seleccionó a 16 trabajadores dependiente o independientes que se encuentran en la provincia de Valdivia, para analizar la Beca MYPES. Llegando a las conclusiones siguientes: Con respecto a la empleabilidad no impacta positivamente a los trabajadores, ya que el acceder a una capacitación no les ha garantizado mantener u obtener un mejor trabajo que les permita una estabilidad familiar. Con respecto a la productividad tiene un impacto parcial positivo en los micros y pequeños empresarios, porque con las becas logran mejorar la gestión de sus procesos productivos pero esta productividad se ve afectada porque este tipo de empresas no tiene suficiente capacidad de inversión y financiamiento para mejorar en mayor medida la eficiencia de la MYPES. Con respecto a la competitividad, la cual está presente

en los trabajadores y MYPES, no ha tenido una señal positiva en ambos sectores, porque los cursos que imparte el SENCE no logran desarrollar los contenidos necesarios para que los sectores antes mencionados puedan mantenerse en la industria a la que pertenecen. Las características principales de los microempresarios encuestados es su bajo nivel educativo, sin embargo este es mayor en relación a los niveles educativos que poseen los trabajadores de las MYPES. Los beneficiarios de la beca línea especial MYPES optan por una capacitación acorde a las necesidades de la microempresa o ven una oportunidad de explotar nuevas actividades dentro de ella. Una alta cantidad de encuestados señalan haber adquirido nuevos conocimientos, experiencia, confrontar la innovación y las nuevas formas de afrontar problemas de mercado. Algunas de las actividades más respaldadas son la contabilidad y planes de negocios. Los trabajadores encuestados por la beca MYPES consideran que no les ayuda a obtener un mejor empleo o ser contratado de forma indefinida en la empresa a la que pertenece, de los cuales el 80% de los encuestados no tiene contrato laboral, es decir, ellos no reconocen una mejora en su empleabilidad, debido a que los cursos de capacitación son de poca prolongación de horas, por lo que no cuentan con una especialización en el rubro y menos aún un desarrollo en la mejora de sus competencias. Los microempresarios reconocen una notable falta de información acerca de la oferta disponible que tiene el SENCE, por lo que ellos deben acudir por sus propios medios al organismo más cercano y la mayor parte de la información obtenida es por vía de redes sociales (familiar o microempresario conocido que ya ha sido beneficiario). Entonces, podemos concluir que el SENCE hoy no cuenta con una estrategia clara y eficiente de

divulgación de sus servicios de capacitación, por lo que se debe reorientar en este ámbito para abarcar de buena forma a su público objetivo.

Gómez, García & Marín (2012), Título de tesis “Restricciones al financiamiento de las pymes en México, estado de Puebla, La elección fue aleatoria a partir del directorio empresarial mencionado anteriormente, La población para este estudio, es de 1219 empresas provenientes de la base de datos del directorio del sector industrial del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) del estado de Puebla. La muestra está conformada por 128 empresas industriales, lo que representa un 10.5% respecto de la población. Los datos que se empleó es la técnica de encuesta personal dirigida a los gerentes propietarios de las empresas durante el periodo del 8 de diciembre del 2007 al 28 de febrero del 2008. Partiendo de una prueba piloto para comprobar la claridad de las preguntas; ya corregidas las dudas encontradas se procedió a realizar el estudio de campo. Es importante mencionar que durante todo el proceso se respetó rigurosamente el secreto estadístico de la información generada. Llegando a las siguientes conclusiones: La principal es la tasa de interés, seguido por los trámites burocráticos y por último las garantías. Así también encontraron que las empresas que obtuvieron un crédito bancario son maduras (más de 10 años de edad) y medianas (de 51 a 250 empleados). Se plantea que es importante, para solicitar y recibir un crédito bancario, presentar un aval con solvencia económica. De la misma forma, disponer de estados financieros dictaminados, podría representar una diferencia significativa para lograr una aprobación positiva. Este trabajo pretende aportar datos empíricos

para conocer que es importante, en el momento de solicitar un crédito bancario, contar con un aval más que disponer de una garantía hipotecaria. De la misma forma, mantener estados financieros auditados y estados financieros proyectados, pueden convertirse en factores determinantes para lograr dicha aprobación. La información que proporciona el presente estudio será de utilidad a las instituciones públicas de apoyo a la pyme, para mejorar su comprensión sobre los obstáculos que enfrentan las empresas al acceder al financiamiento bancario y mejorar sus políticas de ayuda a las empresas. De igual manera busca auxiliar a la banca, para conocer las necesidades de los pequeños negocios y desarrollar programas de asesoría en materia de información de tipos de crédito y difusión de requisitos para aprobación de financiamiento a la pyme. Se puede apreciar una limitación en este trabajo, la muestra es relativamente pequeña, futuros estudios podrían incluir un número mayor de empresas. Este análisis es de tipo transversal.

Kong, J. & M, J. (2014). Título de tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. El tipo de estudio de la presente investigación fue de tipo correlacional, con un diseño de investigación de tipo Ex post facto con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. La población estuvo constituida por todas las MYPES del distrito de San José. Dicha población, que es materia de esta investigación, está formada por 130 MYPES. (Municipalidad Distrital de San José. 2013). La muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130

MYPES del Distrito de San José. Los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario a través de una encuesta para las MYPES. La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, para la posterior creación de la base de datos y los respectivos gráficos. Las conclusiones muestran que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Rengifo, J. (2010), título de tesis, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”, con una metodología cuantitativo y

descriptivo, aplicada a una población y muestra de 14 micro y pequeñas empresas, llegando a las siguientes conclusiones: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Cáceres, C. (2011), título de la tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-Región Arequipa, período 2008-2009”. Con una metodología de investigación, Cuantitativo y Descriptivo, aplicada a una Población conformada por 40 talleres artesanales dedicadas a los tejidos en el distrito de Chivay y una muestra de 20 talleres artesanales que representa el 50% de la población, llegando a las

Conclusiones siguientes: El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados. El 10% de los representantes legales de las Mypes dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación, el 25% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron dos capacitaciones y el 50% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. El 95% de los representantes legales de las Mypes dijeron que la capacitación si es una inversión y el 5% no contestó. El 95% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 5% no contestó. El 10% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente, el 75% en bordados y el 15% no contestaron. El 70% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio, en el año 2009 75% recibieron crédito. El 5% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 10% no respondieron. El 30% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, 10% y 15% respectivamente, el 60% incrementó en 20% y 30%. El 85% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 5% dijeron que no recibieron capacitación. El 90% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una a cuatro

veces y más de cuatro veces, respectivamente. El 65% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de 74 inversiones del crédito financiero y el 10% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de manejo empresarial y en Otros (bordados), respectivamente. El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 5% dijeron que no. El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó, el 15% que sí y el 5% no respondieron.

Chiroque, J. (2012), Título de tesis “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Artículos de Ferretería del Mercado Modelo de Piura, Periodo 2012”, con una metodología de investigación fue el Diseño no experimental, aplicada a una Población de trabajo de investigación que está constituida por 30 empresas del sector comercio en el rubro artículos de ferretería del Mercado modelo, y con una Muestra probabilística y es la misma que la población, la técnica aplicada en la investigación es la de Revisión Bibliográfica y Documental, llegando a una conclusión que los empresarios de las Mypes en la mayoría son hombres adultos que debido a su grado de instrucción secundaria completa o superior no universitaria incompleta, se han visto en la necesidad de montar un negocio por no contar con una profesión; las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las

empresas grandes o el propio estado. Las Mypes financian sus actividades productivas con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancarias o en otros casos a prestamistas usureros, muchas veces el empresario Mypes se adeudan sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbido por la operación de la empresa, a pesar de ello muchos eligieron a Edyficar como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan más facilidades para la obtención del crédito, pero siempre es necesario estar informados de todos los costos de los prestamos principalmente de la tasa de costo de efectivo anual; respecto a la capacitación la mayoría de los emprendedores Mypes siguen una gestión basada la prueba y error donde solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas, invertir en capacitación en temas de gestión no solo para los mismos empresarios si no para los trabajadores “les abre los ojos” y les posibilita mejorar el manejo de su negocio; respecto a la rentabilidad ha quedado plenamente establecido que las Mypes afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial, sin embargo desarrollan una capacidad de gestión de talentos y de valores, así como se ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, y podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo mejorando la rentabilidad empresarial.

Acuña, L. (2009), Título de tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio – rubro

distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009” con una metodología de investigación diseñada para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – descriptivo con una población conformado por un total de 12 micro y pequeñas empresas comercializadoras de útiles de oficina, la muestra para esta investigación es de 07 Mypes comercializadoras de útiles de oficina, la misma que se ha escogida en forma dirigida debido a que los gerentes y/o representantes legales de las Mypes, llegando a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles. El 100% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% del Banco Continental BBVA. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. El 66.7% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%. Respecto a la capacitación: El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 42.8% de los microempresarios encuestados si recibieron algún tipo de capacitación en los dos últimos años, el 28.6% han recibido una

capacitación y el 28.6% han recibido 2 capacitaciones. El 14.3% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial y marketing empresarial respectivamente, y el 71.4% han recibido capacitación en otros cursos no especificados. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: El 57.1% de las Mype encuestadas tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen 8 a 15 trabajadores. El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí reciben capacitación. El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí fue relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí mejoró en los dos últimos años.

2.2. Bases teóricas de la investigación.

2.2.1. Financiamiento

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

El financiamiento se da por medio de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. **(Caballero, 2008).**

Diseño y estrategias de financiamiento. Está constituido, por las obligaciones de la empresa. Dentro de ellas, podemos distinguir, obligaciones contraídas para con terceros distintos de los dueños de la empresa, lo que contablemente se conoce con el nombre de Pasivo, y las obligaciones contraídas para con los dueños de la empresa, contablemente el Patrimonio.

Financiamiento espontaneo. Es aquel que surge de la propia actividad de la empresa.

Financiamiento no espontaneo. Está constituido por aquellas obligaciones, para cuya existencia es necesaria una gestión especial, por ejemplo, el endeudamiento bancario. etc.

El financiamiento corriente. Es aquél cuyo plazo de vencimiento es menor o igual a un año. Financiamiento no corriente. **(Capparelli, Martin 2003).**

2.2.2. Rentabilidad

Es un factor esencial para la supervivencia de las Mypes a largo plazo, que favorece la creación de un elevado número de empleos e ingresos para el Estado. Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa. **(Gonzales, 2002).**

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. **(Sánchez, 2002).**

Tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica: es el cálculo de un margen que evalúa la productividad de las ventas para generar beneficios, así como también de una rotación, la cual mide la eficacia con que se gestiona la inversión neta de la empresa. **(Aguirre et al. 1997).**

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado antes de gasto financiero e impuestos}}{\text{Inversión neta}}$$

Mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. **(Van Horne y Wachowicz, 2002).**

$$\text{RE} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo total}}$$

La rentabilidad financiera: es un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. **(Sánchez, 2002).**

El índice de rentabilidad financiera, evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. (Aguirre et al. 1997).

$$RF = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos Propios medios}}$$

Medidas de rentabilidad. Estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, acreedores y la administración, ponen mucha atención al impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a éstas en el mercado. (Gitman, 2003).

Las medidas de rentabilidad permiten pensar con qué eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones. Las tres medidas de rentabilidad más conocidas según Dess y Lumpkin (2003) son: Margen de Beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.

Rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.

Rentabilidad de los Fondos Propios, la cual mide cómo les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del

resultado del rendimiento. **(Dess y Lumpkin 2003).**

2.2.3. Mypes

Por su parte define que una empresa Mypes es considerada como una unidad económica sea una persona natural o jurídica cualquiera sea su forma de organización, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios. **(Sarmiento, 2010).**

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo, aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles. **(Castellanos, J. R. & Castellanos, 2010).**

Las MYPES deben reunir las siguientes características:

El número total de trabajadores:

La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores. Los niveles de ventas anuales es un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores. Los niveles de ventas anuales es un monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Las MYPES son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPES como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a: Proporcionan abundantes puestos de trabajo. Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población. Son la principal fuente de desarrollo del sector privado. Mejoran la distribución del ingreso. Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico. **(Aspilcueta Rivera, Jaqueline, 2012).**

2.3. Marco Conceptual.

2.3.1. Financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Para Hernández, A. (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para **Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007)**. El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo 22 los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña

escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Fuentes de Financiamiento:

Internas

Reinversión de utilidades

Venta de activos

Incremento de capital

Otros

Externas

Crédito bancario

Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros

Emisión de bonos

Cuentas por pagar

Otras

Así mismo, en el Perú las MYPES cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma.

2.3.2. Rentabilidad

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (Sánchez, 2002).

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del

diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.3.3. MYPES

Conceptualización de MYPES.

Según la ley de desarrollo constitucional de las micro y pequeñas empresas (MYPES) son unidades económicas constituidas 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.

Según el estudio realizado por Pro Inversión (2007), una MYPES es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados.

Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), una MYPES es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Para Regalado, H., (2006) las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas

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

Mypes y globalización

Actualmente las Mypes se han beneficiado con la apertura de mercados que se han logrado gracias a los acuerdos comerciales suscritos por Perú lo que ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico, generando empleos y mejorando la competitividad, constituyendo en la base empresarial más importante del país. **(Cruces Castañeda, Luis, 2010).**

Elementos de una Micro y pequeña empresa

Producción

En términos generales, **Zorrilla, S. (2004)**, se refiere a la producción como la creación de bienes y servicios. Es decir que debe comprender la totalidad de la vida económica. Transformar la materia, no solo referida a una transformación física, sino también a la adaptación del objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización.

Ingresos

Según **Martínez, R. (2009)**, será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico. Por otro lado, la Norma

Internacional de Contabilidad N°18 define los ingresos en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incremento de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad.

Empleo

Define el empleo como una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.). Cabe mencionar también que la mano de obra asociada al empleo representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto. Existe la mano de obra directa como indirecta. **(Barba, J. 2011).**

Tecnología

La tecnología se puede definir como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación, de la experimentación o de la experiencia y que, unido a los métodos de producción, comercialización y gestión que le son propios, permite crear una forma reproducible o generar

nuevos o mejorados productos, procesos o servicios”. (**Benavides, C. 1998**).

Para **Proveda, G. (2007)**; la tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios.

Proveedores

Para **López, P. (2008)**, los proveedores son empresas que garantizan el suministro de materias primas y/o servicios de transporte a una empresa fabricante. Así mismo, se refiere a las personas que surten a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Por lo que un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

2.3.4. RUBRO

Es un conjunto de empresas o negocios que se engloban en un área diferenciada dentro de la actividad económica y productiva. Un rubro es un título, un rótulo o una categoría que permite reunir en un mismo conjunto a entidades que comparten ciertas características. Un rubro comercial es el sector de la actividad económica que engloba a las empresas que actúan en una misma área.

En el contexto contable, dice que rubro es el título que agrupa a un conjunto de cuentas. Porque a la hora de confeccionar un presupuesto, el mismo, se deberá dividir en rubros, de acuerdo al tipo de presupuesto que se haga va

a haber diferentes rubros.

2.3.5. BOTICAS

Los establecimientos farmacéuticos, son los lugares donde la comunidad puede adquirir medicamentos y se pueden denominar Farmacias o Boticas. Estos deben estar registrados en la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID) del Ministerio de Salud y en sus similares en las regiones.

Las Farmacias y Boticas son dirigidos por un profesional Químico Farmacéutico que es el responsable de la dispensación, información y orientación al paciente sobre el uso apropiado de los medicamentos. En estos establecimientos también se encuentran los técnicos y auxiliares de farmacia, encargados del expendio o entrega del medicamento.

Muchas veces la idea de botica se emplea respecto al sitio donde un farmacéutico brinda un servicio a la comunidad, dando medicamentos de acuerdo a las indicaciones de un médico o según su propio consejo. En estas boticas también suelen ofrecerse productos vinculados a la higiene personal y a la cosmética. **(Pérez Porto, Julián, 2016).**

III. METODOLOGÍA.

Es organizar el proceso de la investigación, controlar sus resultados y presentar posibles soluciones a un problema que conlleva la toma de decisiones. (Santiago Zorrilla, 1992).

3.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis.

El tipo de investigación es cuantitativa debido a que solo se limitará a la investigación de datos de las fuentes de información originales y el nivel de estudio es descriptivo, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado.

3.2. Diseño de la investigación

Según Trochim: "El diseño de investigación puede ser pensado como la estructura de la investigación, es el pegamento que sostiene juntos atados los elementos en el proyecto de investigación." Arias (2004), considera a la investigación documental como el proceso basado en la búsqueda y análisis de datos secundarios, es decir, datos registrados por otros investigadores en fuentes documentales, impresas, audiovisuales o electrónicas.

La investigación a realizar buscará la información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas parecidos al nuestro las cuales se analizarán al determinar los resultados.

El diseño de investigación aplicado es no experimental debido a que la información recolectada se encuentra en las fuentes de información documental.

3.3. Población y Muestra

3.3.1. Área geográfica del estudio.

La actual ubicación geográfica de Juanjui, como ciudad, se debe a su fundador, el español José Gaspar López Salcedo quien llegó al Perú en 1817 acompañado de otro militar español de nombre Pedro Vásquez. De fuentes de los tataranietos de Gaspar López se sabe que cuando se produjo el desembarco de las fuerzas libertadoras del General José de San Martín, el entonces Gobernador de Trujillo, José Bernardo de Torre Tagle, decidió plegarse a la causa independentista revelándose contra la autoridad del Rey de España y declarando la independencia de Trujillo el 29 de diciembre de 1820. Torre Tagle decidió licenciar a sus tropas y que ellos escojan la causa que defenderían. Entre estos estaba el español Gaspar López, quien decidió continuar fiel a la causa real, marchándose junto con algunos hombres hacia Chachapoyas en donde se reorganizaban los ejércitos realistas para enfrentar al general patriota Álvarez de Arenales. El enfrentamiento se produjo el 6 de junio de 1821 en la batalla de Higos Urco en donde fueron derrotados los realistas y desorganizados, es entonces cuando López Salcedo, Pedro Vásquez y algunos realistas más decidieron seguir luchando por la causa realista y marcharon hacia Moyobamba con la esperanza de encontrar nuevas fuerzas a las cuales integrarse, situación que no prosperó dado que al llegar a esta ciudad se encontraron con una férrea resistencia patriota; meses más tarde devendría todo esto en la declaración de la independencia de Moyobamba ocurrida el 19 de agosto de 1821, hecho que desalentó y derrumbó definitivamente los sueños monárquicos de aquellos militares españoles.

Decepcionado, López Salcedo decide abandonar las armas y buscar en la tranquilidad de la ciudad de Lamas el inicio de una nueva vida. Es así que en esta ciudad contrae matrimonio y se dedica a las actividades agrícolas. Al relacionarse con la gente trabajadora del lugar se informa de la existencia del caserío de Chacho en las orillas del Río Huallaga, distante sólo a tres días de camino desde Lamas. Le contaron de la abundancia de peces y animales del monte, lo que hizo renacer su espíritu aventurero. Muy pronto decidió un viaje al lugar en compañía de amigos convenciéndose de la realidad de las versiones que hablaban de la abundancia de recursos comestibles, después del cual hizo dos viajes más, en el último decidió hacerlo con su esposa y su hijo peruano, con la intención de quedarse allí.

Era el año 1826, formando ya parte de la población de Chacho, se percató que el lugar era ideal para ampliar el pueblo, era la pampa aledaña a la margen izquierda de la quebrada de Juanjuicillo, pero el curaca “Lullunco” se oponía férreamente a esto. López Salcedo tuvo que esperar a que muriera el curaca para convencer a la gente de la necesidad de reubicar el poblado con miras a un futuro desarrollo. La tarea duró muchos meses, debido a que se tuvo que tumbar árboles, luego de lo cual se trazó el cuadrilátero de lo que sería la Plaza de Armas, lotizando los terrenos del contorno y cuadras cercanas. Se fundó la capilla en el lugar donde ahora se ubica el ex cine Lux y allí se hizo la ceremonia de fundación de la nueva ciudad el 24 de septiembre de 1827.

Municipalidad Provincial Mariscal Cáceres (2016).

Población

Conformada por 18 propietarios de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, periodo 2016, que representa el 100% de la población.

Muestra:

Conformada por 12 propietarios de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, periodo 2016, que representan el 67%, de la población, la misma que ha sido dirigida.

3.4. Plan de análisis.

Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio. Los resultados son presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, así como gráficos estadísticos. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información.

Técnica

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

Instrumento

Para la recopilación de la información de la presente investigación se aplicó un cuestionario estructurado, el cual consta de 14 preguntas distribuidas en 04 partes, lo primero son perfiles del micro empresarios la cual contiene 03

preguntas, la segunda parte contiene 04 interrogantes con respecto a las Mypes, la tercera parte consta de 04 interrogantes relacionadas con el financiamiento de la Mypes, la última parte son 03 pregunta referentes a la rentabilidad de la Mypes.

3.6. Definición de las Variables

Tabla 1: definición y operacionalización de las variables:

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE	Tipo de financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitó crédito para su negocio	Nominal SI NO
		Tipo de crédito obtenido	Nominal Crédito de consumo Crédito comercial Crédito hipotecario otros
		Entidad financiera de la cual obtuvo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Inversión realizada del crédito obtenido	Nominal Capital de trabajo. Mejoramiento del local. Activos fijos. Programa de capacitación. Otros.
RENTABILIDAD DE LAS MYPES	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mype de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal SI NO
		Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.	Nominal SI NO
		Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.	Nominal SI NO

3.7. MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Tabla 2: Matriz de consistencia: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas en el Distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres periodo, 2015 - 2016.

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	VARIABLES
Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, región san Martín, periodo, 2015 - 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui Provincia de Mariscal Cáceres periodo, 2015 -2016?	Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro boticas de Juanjui Provincia de Mariscal Cáceres, 2015 -2016.	Describir las principales características de las MYPES, sector comercio, rubro boticas de Juanjui Provincia de Mariscal Cáceres periodo, 2015 - 2016.	El tipo de investigación es cuantitativa debido a que solo se limitará a la investigación de datos de las fuentes de información originales y el nivel de estudio es descriptivo, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado	Conformada por 18 propietarios de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, periodo 2016, que representa el 100% de la población.	FINANCIAMIENTO
			Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES, sector comercio, rubro boticas de Juanjui Provincia de Mariscal Cáceres periodo, 2015 – 2016			RENTABILIDAD
			Describir las principales características rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas de Juanjui Provincia de Mariscal Cáceres periodo, 2015 - 2016.			

IV. RESULTADOS.

4.1. Tablas y gráficos.

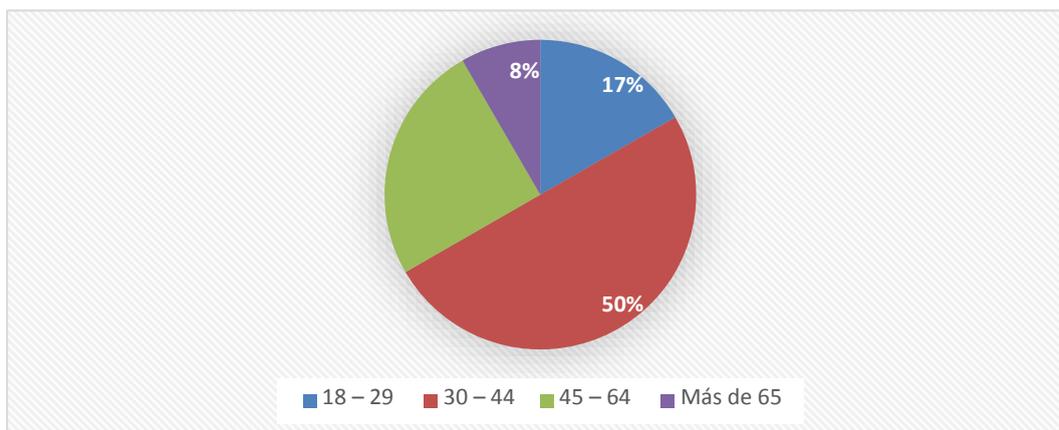
4.1.1. Respecto al perfil del empresario.

Tabla 3: Edad del representante legal de la empresa.

Edad del representante legal	Frecuencia	Porcentaje
18 – 29	2	17
30 – 44	6	50
45 – 64	3	25
Más de 65	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 1: Edad del representante legal de la empresa.



Fuente: Tabla 3.

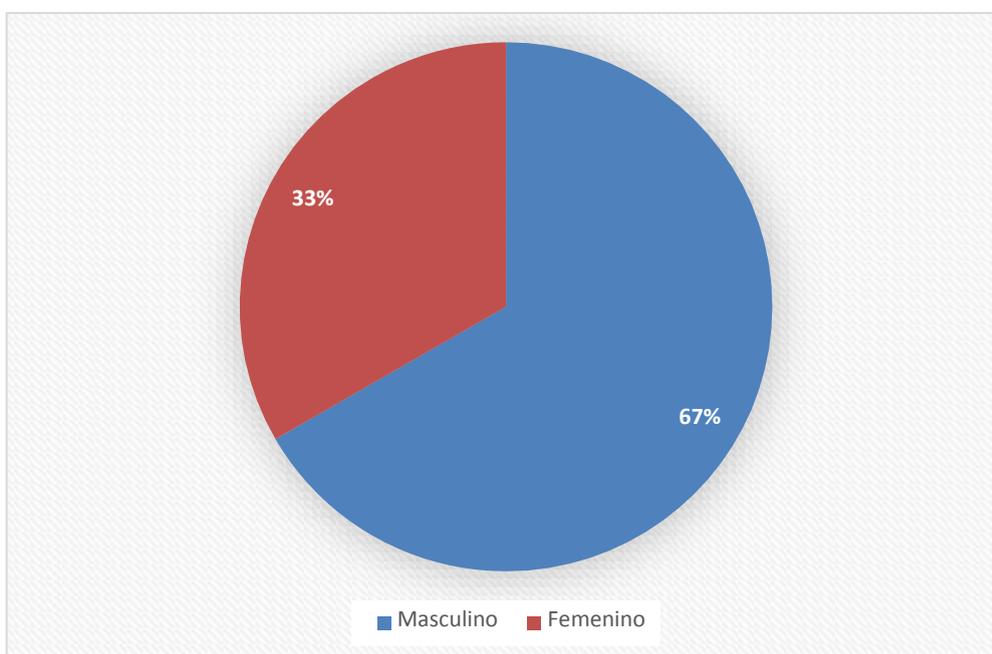
En la tabla 3 y Gráfico 1, De los 12 empresarios encuestados referidos a la edad, se observa que el 50% oscila entre 30 a 44 años, seguido del 25% entre 45 a 64 años, seguido del 17 % que oscila entre 18 a 29 años y por último el 8% se refiere a más de 65 años de edad.

Tabla 4: Género de representante legal de la empresa

Género del representante	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	58
Femenino	5	42
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 2: Género de representante legal de la empresa



Fuente: Tabla 4.

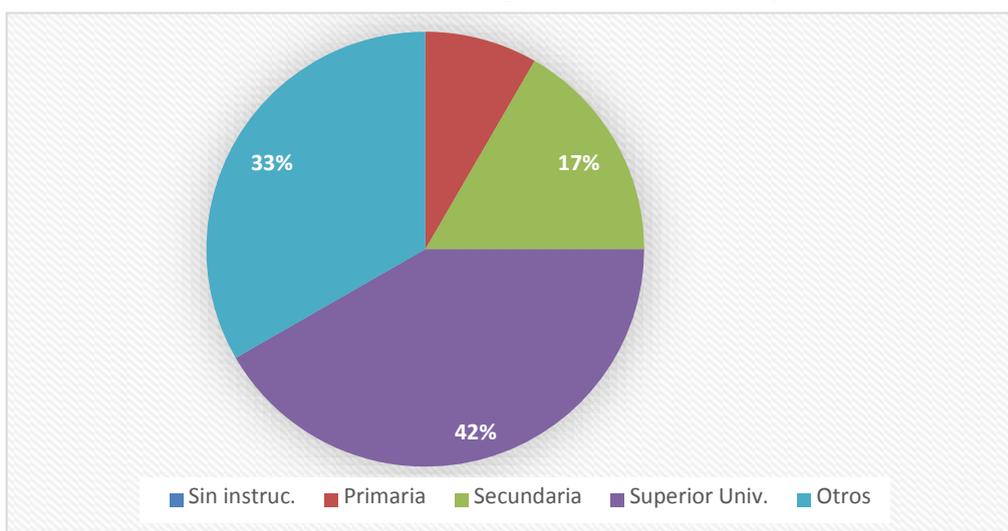
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que el 67% de los empresarios son de Género masculino y el 33% de género femenino de los 12 encuestados en el rubro Boticas en el distrito de Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Tabla 5: Grado de instrucción del representante de la Mypes.

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción.	0	0
Primaria	1	8
Secundaria	2	17
Superior Universitaria	5	42
Otros	4	33
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 3: Grado de instrucción del representante de la Mypes



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, Se observa que de las 12 Mypes, encuestados del distrito de Juanjui el 42% tienen grado de instrucción superior universitaria, el 33% tienen el grado superior técnico, el 17% tienen el grado de instrucción de secundaria, el 8% tienen instrucción primaria y sin instrucción representa el 0%.

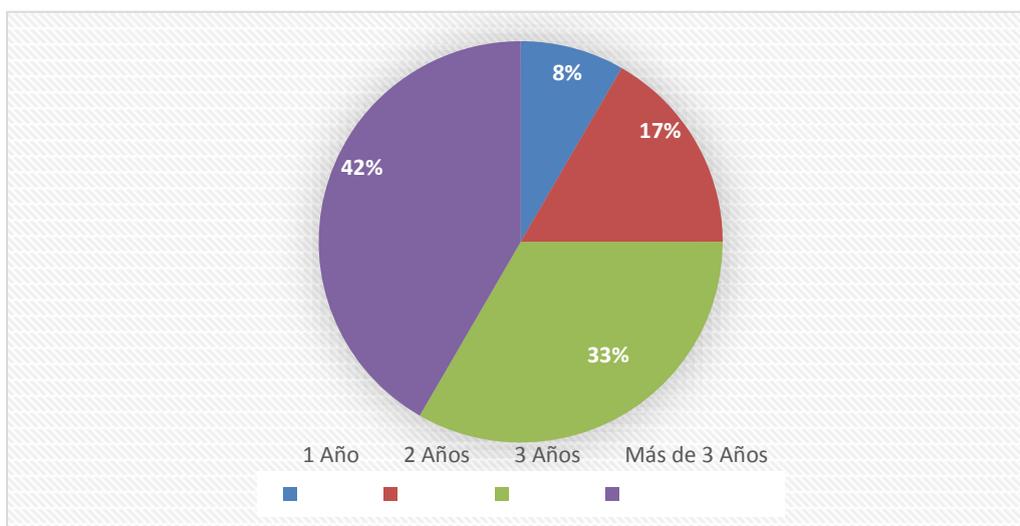
4.1.2. Respecto al perfil de las Mypes.

Tabla 6: Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial

Tiempo de la actividad empresarial	Frecuencia	Porcentaje
1 Año	1	8
2 Años	2	17
3 Años	4	33
Más de 3 Años	5	42
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 4: Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial



Fuente: Tabla 6.

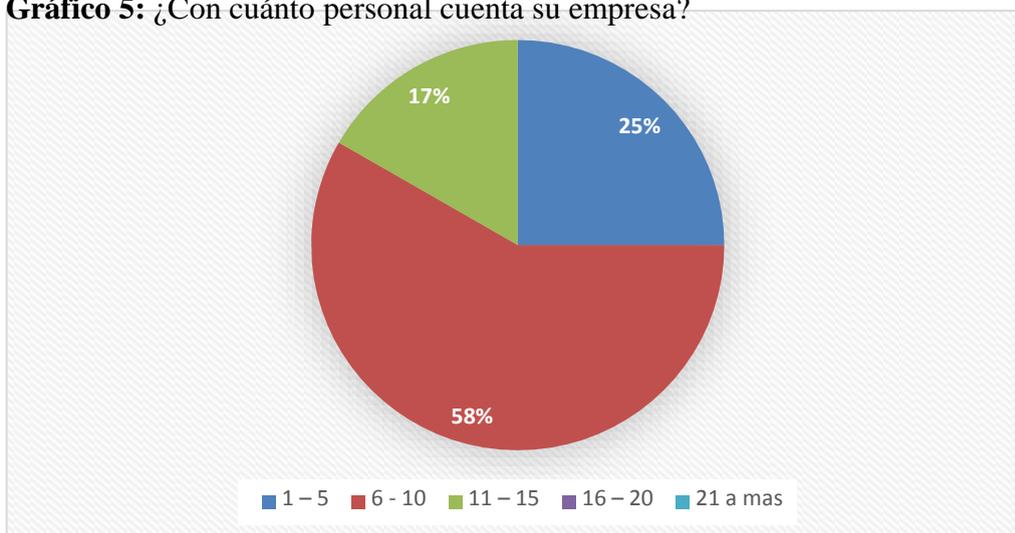
En la tabla 6 y gráfico 4, Referido a la antigüedad de la actividad de la Mypes se estima que el 42% de los encuestados tienen más de 3 años de dedicación al rubro botica, el 33% tienen 3 años de funcionamiento, el 17% tienen 2 años de funcionamiento y el 8% tienen 1 año respectivamente.

Tabla 7: ¿Con cuánto personal cuenta su empresa?

Personal de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
1 – 5	3	25
6 – 10	6	50
11 – 15	3	25
16 – 20	0	0
20 a mas	0	0
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 5: ¿Con cuánto personal cuenta su empresa?



Fuente: Tabla 7.

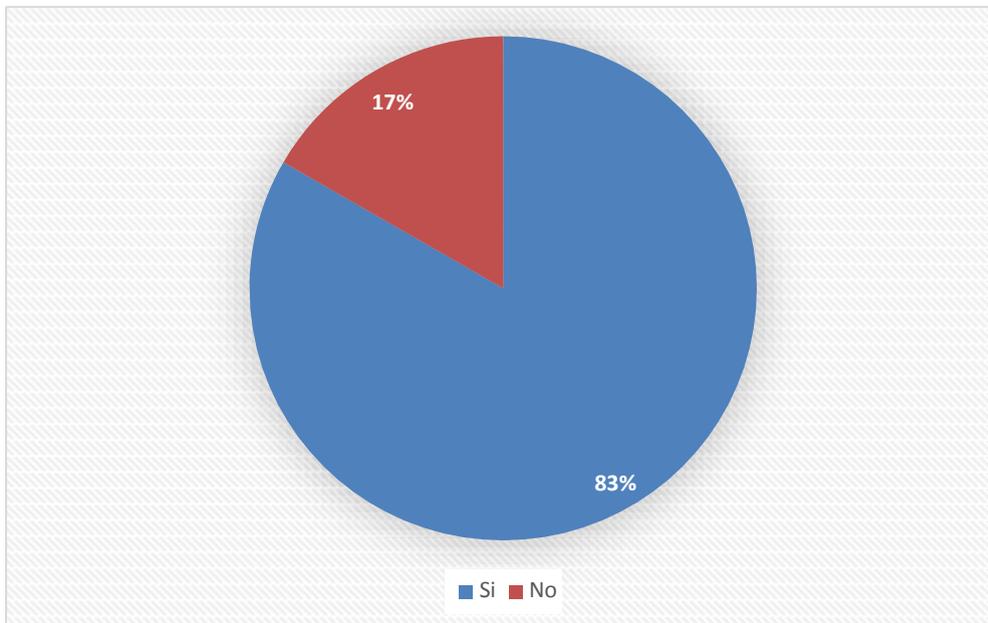
En la tabla 7 y gráfico 5, Se observa que las Mypes encuestadas al rubro de botica, el 58% cuenta de 6 a 10 trabajadores, el 25% cuenta de 1 a 5 trabajadores, 17% cuenta de 11 a 15 trabajadores, de 16 a 20 y 21 a más se observa que las Mypes encuestadas no cuenta con estas cantidades de trabajadores respectivamente.

Tabla 8: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió capacitación el personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	83
No	2	17
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 6: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Tabla 8.

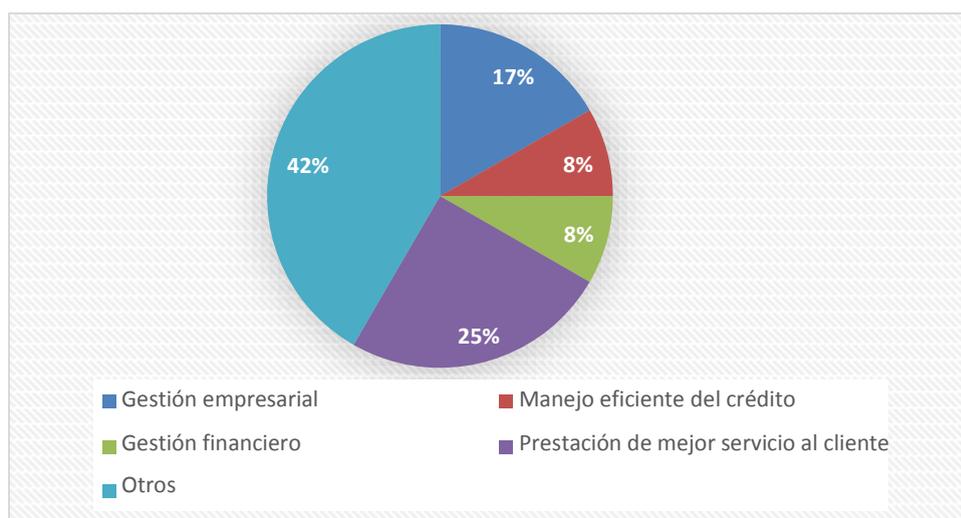
En la tabla 8 y gráfico 6, referido a la capacitación se observa que el 83% del personal si recibió capacitación y el 17% no recibió capacitación respectivamente.

Tabla 9: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación para su personal	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	2	17
Manejo eficiente del crédito	1	8
Gestión financiero	1	8
Prestación de mejor servicio al cliente	3	25
Otros	5	42
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 7: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla 9.

En la tabla 9 y gráfico 7, se observa que el 42% el personal de la Mypes se capacitó en el tema de Marketing (otros), el 25% en el tema prestación de mejor servicio al cliente, el 17% en gestión empresarial y el 8% en manejo eficiente de crédito y gestión financiera respectivamente.

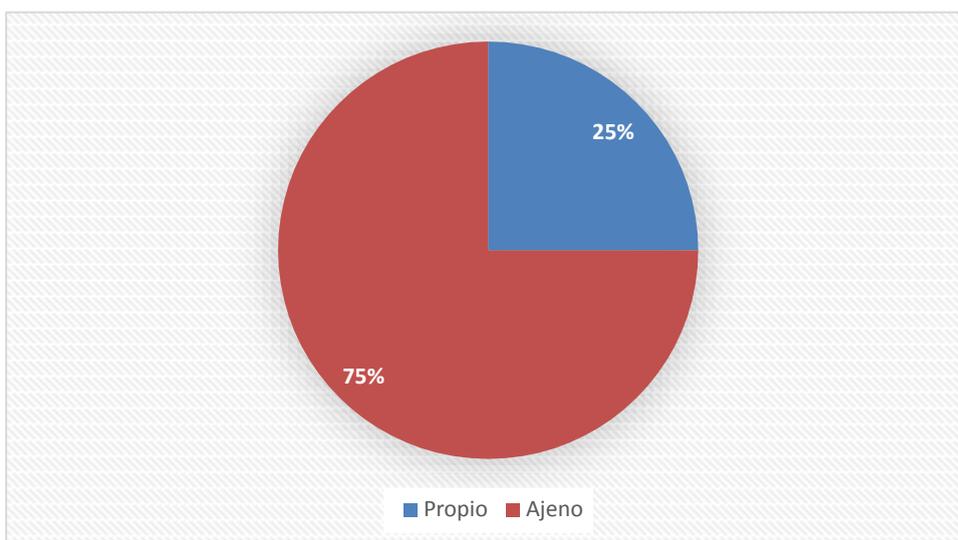
4.1.3. Respecto al financiamiento de las Mypes.

Tabla 10: ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPES?

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	3	25
Ajeno	9	75
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 8: ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPES?



Fuente: Tabla 10.

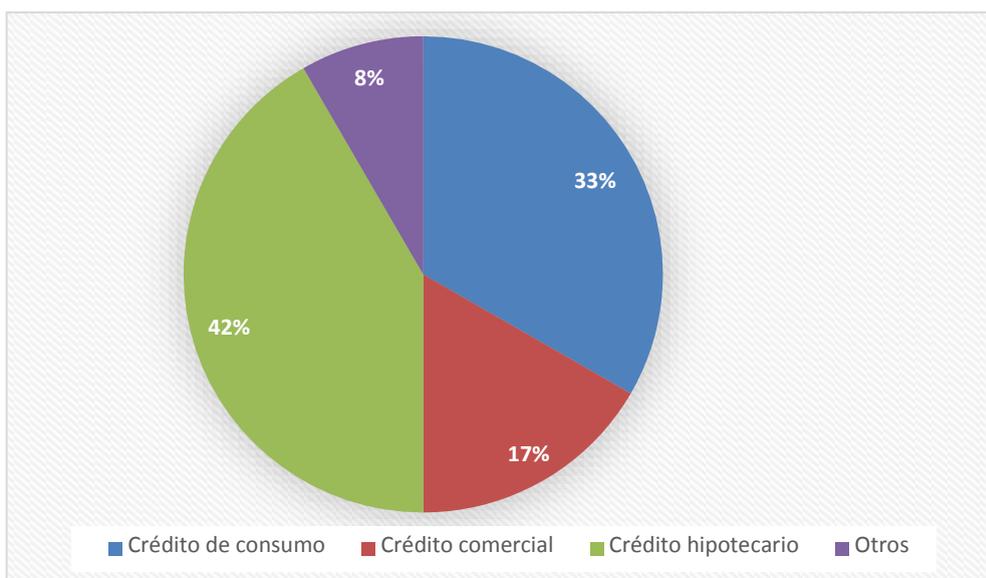
En la tabla 10 y gráfico 8, Referente al financiamiento se observa que el 75% que las Mypes es inversión ajena y el 25% son de financiamiento propio.

Tabla 11: ¿Cuál es el tipo de crédito que obtuvo?

Tipo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Crédito de consumo	4	33
Crédito comercial	2	17
Crédito hipotecario	5	42
Otros	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 9: ¿Cuál es el tipo de crédito que obtuvo?



Fuente: Tabla 11.

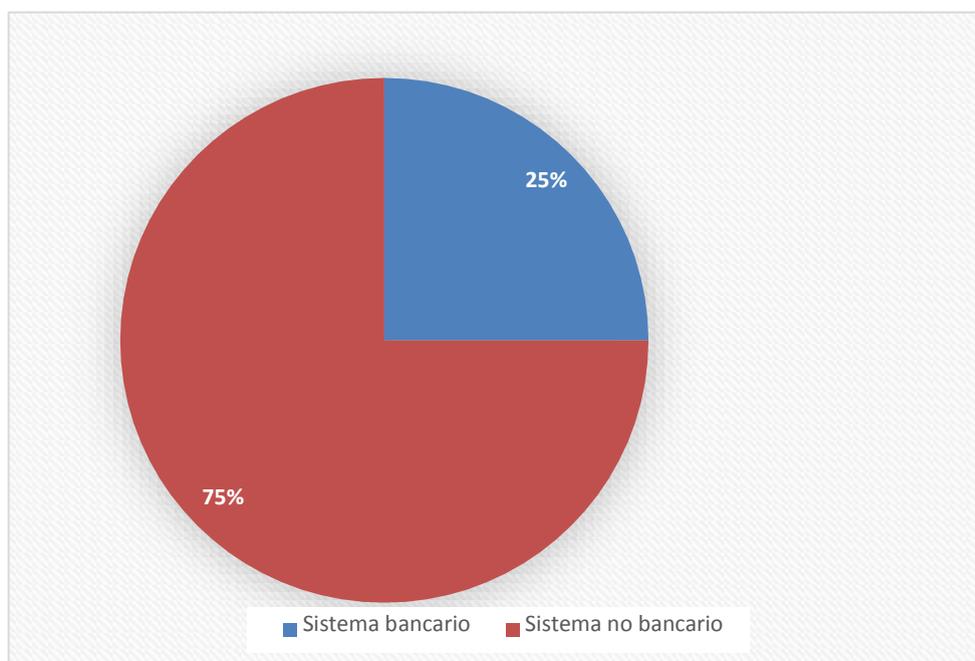
En la tabla 11 y gráfico 9, el crédito sobresaliente para el financiamiento de las Mypes es el 42% referido al crédito hipotecario, el 33% está referido al crédito de consumo, el 17% al crédito comercial y el 8% obtuvieron otro tipo de financiamiento.

Tabla 12: ¿De qué instituciones financieros ha obtenido el crédito?

Sistema de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Sistema bancario	3	25
Sistema no bancario	9	75
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 10: ¿De qué instituciones financieros ha obtenido el crédito?



Fuente: Tabla 12.

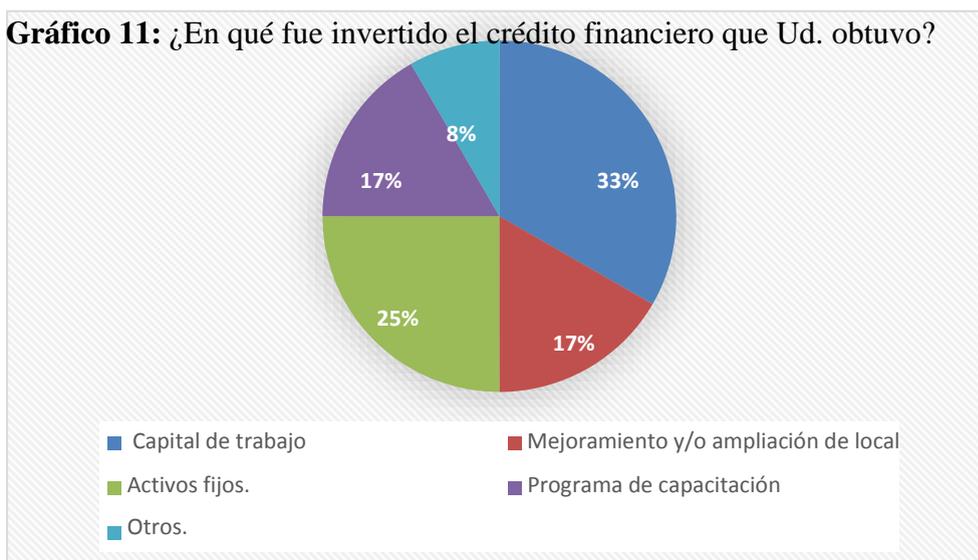
En la tabla 12 y gráfico 10, el 75% de las Mypes encuestadas en el distrito de Juanjui, dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 25% obtuvieron del sistema bancario respectivamente.

Tabla 13: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo?

Inversión de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	4	33
Mejoramiento y/o ampliación de local	2	17
Activos fijos.	3	25
Programa de capacitación	2	17
Otros.	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mypes del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 11: ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo?



Fuente: Tabla 13.

En la tabla 13 y gráfico 11, referente al crédito financiero el 33% fue invertido en capital de trabajo, el 17% en mejoramiento y/o ampliación de local y programa de capacitación, y el 8% invirtió en otros (agua, luz, teléfono, etc.) respectivamente.

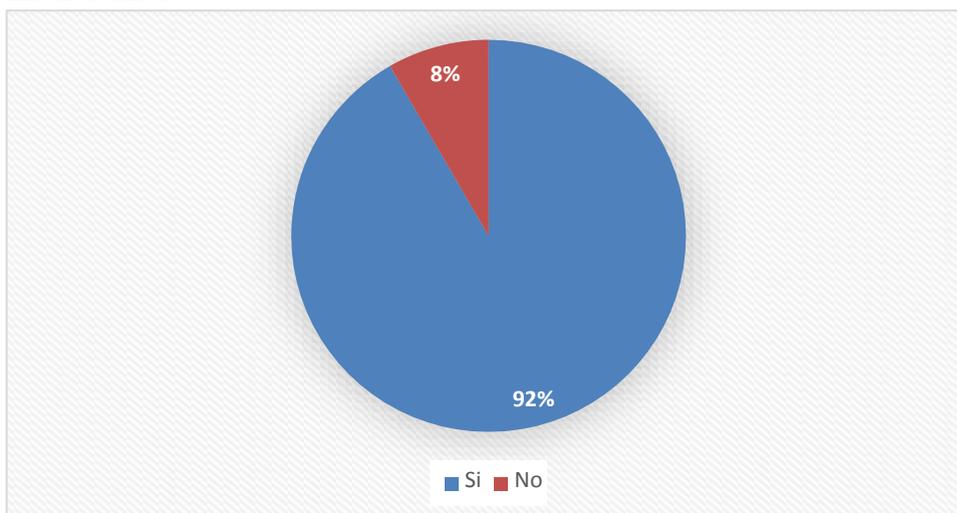
4.1.4. Respecto a la rentabilidad de las Mypes.

Tabla 14: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento?

Aumento de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	92
No	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mype del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 12: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento?



Fuente: Tabla 14.

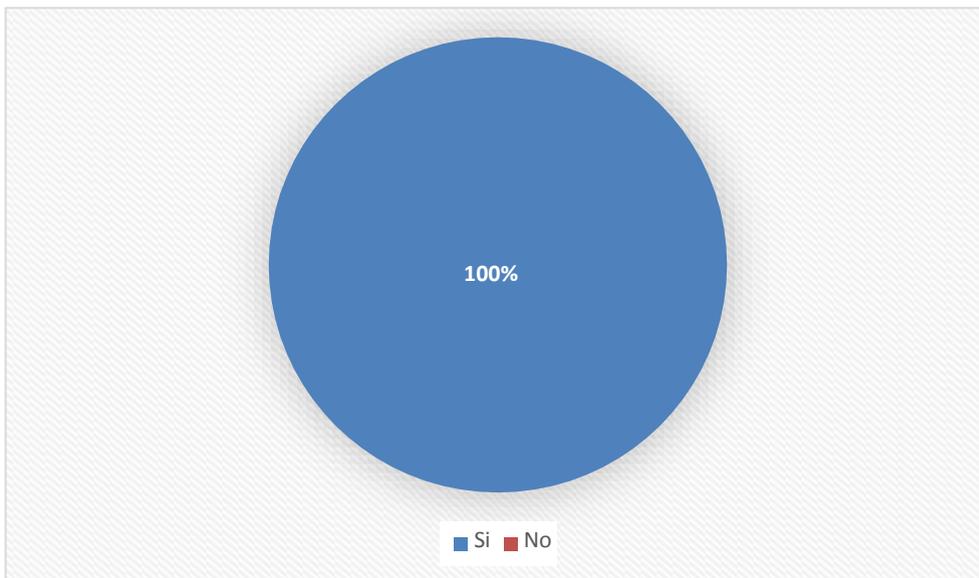
En la tabla 14 y gráfico 12, el 92% de los representantes de las Mypes encuestados dijeron que si mejoro la rentabilidad de su negocio gracias al financiamiento recibido y el 8% dijeron que no mejoro la rentabilidad de su negocio debido a la poca demanda y los intereses elevados de las financieras.

Tabla 15: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia Ud. y su personal?

Aumento de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	100
No	0	0
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mype del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 13: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia Ud. y su personal?



Fuente: Tabla 15.

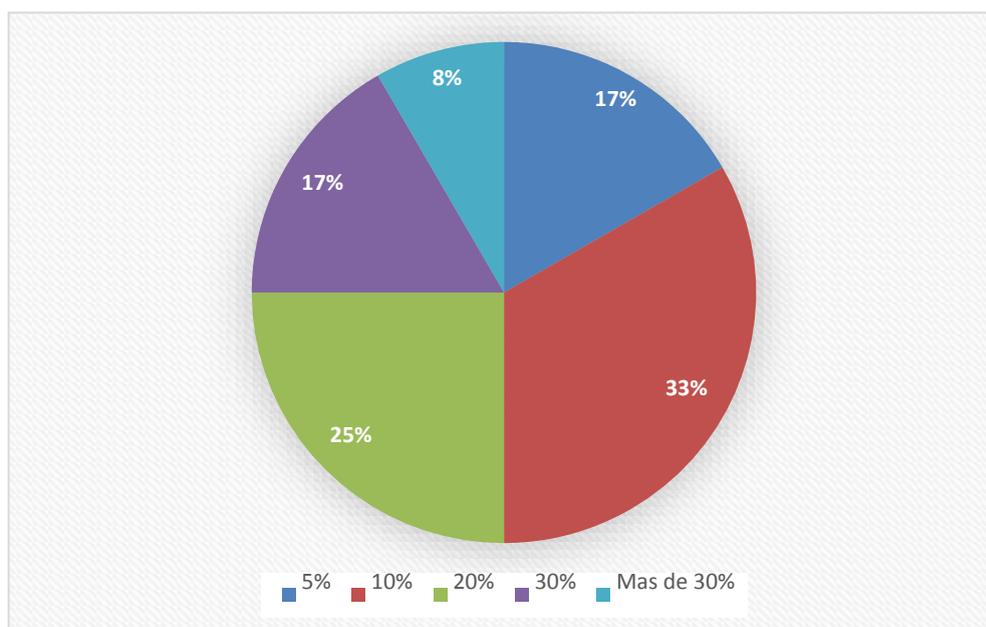
En la tabla 15 y gráfico 13, los representantes legales de las Mypes encuestados el 100% dijeron que si mejoro su rentabilidad por las capacitaciones recibidas y no 0%.

Tabla 15.1: ¿En qué porcentaje mejoró?

Aumento en % de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
5%	2	17
10%	4	33
20%	3	25
30%	2	17
Más de 30%	1	8
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mype del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 13.1: ¿En qué porcentaje mejoró?



Fuente: Tabla 15.1.

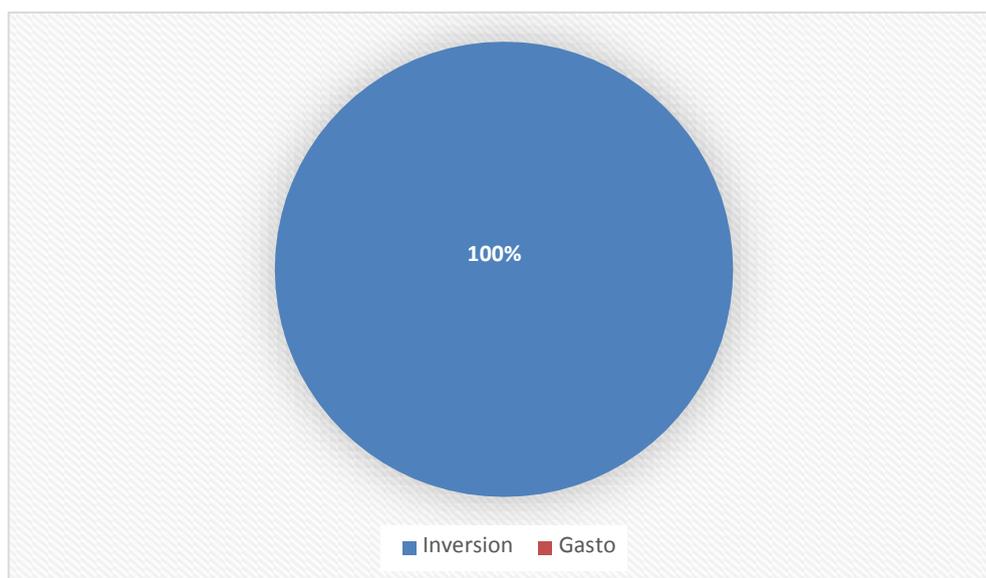
En la tabla 15.1 y gráfico 13.1, el 33% dijeron que su rentabilidad aumentó en un 10%, el 25% dijeron que aumentó en un 20%, el 17% dijeron que aumentó en un 5% y 30%, y el 8% dijeron que aumento en más de 30% respectivamente.

Tabla 16: ¿Cree Ud. que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

Aumento de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	12	100
Gasto	0	0
Total	12	100

Fuente: Encuesta aplicadas a dueños/trabajadores Mype del distrito Juanjui, periodo 2015 - 2016.

Gráfico 14: ¿Cree Ud. que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?



Fuente: Tabla 16.

En la tabla 16 y gráfico 14, los representantes legales de las Mypes encuestados el 100% dijeron que la capacitación recibida si es una inversión y no un gasto 0%.

4.2. Análisis de resultado

Respecto al perfil del empresario.

La mayor parte de los representantes de las MYPES, el 50 % de los empresarios encuestados tienen entre 30 a 44 años (ver tabla 03 y gráfico 01).

Respecto al género de los representantes de las Mype, el 58% son de género masculino y el 42% del género femenino (ver tabla 04 y gráfico 02).

Referente al grado de instrucción a los empresarios observamos que el 42% tienen grado de instrucción superior universitario, el 33% nos dice que tiene un grado de instrucción superior técnico (ver tabla 05 y gráfico 03).

Respecto al perfil de las Mypes.

La mayoría de las MYPES encuestadas el 42% nos dijeron tener más de tres años de antigüedad en el mercado dedicados al rubro boticas, el 33% tienen 3 años de funcionamiento lo que nos indica que estas empresas han adquirido más experiencia que las que tienen menos tiempo en el mercado lo que significa que tienen ventaja hacia las empresas que están empezando a entrar al mercado del rubro boticas (ver tabla 06 y gráfico 04).

Los representantes legales de las MYPES encuestadas nos dice que el 58% cuentan de 6 a 10 trabajadores, un 25% cuenta de 1 a 5 trabajadores y un mínimo del 17% nos dice que tienen de 11 a 15 trabajadores, (ver tabla 7 y gráfico 5), desde el punto de vista de trabajadores contratados por las empresas en el rubro de boticas.

Los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que el 83% sus trabajadores si recibieron capacitación y el 17% no recibieron capacitación para poder acceder al crédito, (ver tabla 8 y gráfico 6). Donde se resalta que la capacitación al personal, es una oportunidad para saber, conocer y aprender, obteniendo beneficios favorables para la empresa.

Los representantes legales de las MYPES dijeron que el 42% de sus trabajadores se capacitaron en el tema de marketing (otros), el 25% en temas de prestación de mejor servicio al cliente, el 17% en gestión empresarial y el 8% en manejo eficiente de crédito y gestión financiera, (tabla 9 y gráfico 7), lo cual son temas muy importantes para el beneficio de la empresa y del personal que laboran en ella.

Respecto al financiamiento de las Mypes.

El tipo de financiamiento que obtuvieron los representantes legales de las Mypes dijeron que el 75% es una inversión ajena y el 25% es inversión propia, (ver tabla 10 y gráfico 8). Estos datos obtenidos nos dicen que los microempresarios optan mayormente por obtener financiamiento de entidades crediticias para el funcionamiento de su negocio.

El tipo de crédito que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES, en un 42% es crédito hipotecario, el 33%, son créditos de consumo, el 17% es crédito comercial y el 8% obtuvieron otro tipo de crédito, (ver tabla 11 y gráfico 9). Esta información obtenida por medio de los representantes y/o dueños de las Mypes,

nos dice que obtener un crédito les ofrece ventajas y así poder alcanzar sus metas y hacer crecer su negocio.

El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que el crédito que obtuvieron fue del sistema no bancario y el 25% del sistema bancario (ver tabla 12 y gráfico 10). La mayoría de las Mypes optó por estas instituciones no bancarias porque ellos no piden tantos requisitos para otorgarles el financiamiento.

El crédito financiero que recibieron las Mypes, invirtieron en un 33% en capital de trabajo, el 17% invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de su local y programa de capacitación respectivamente y un 8% invirtió en otras actividades (agua, luz, teléfono, etc., (ver tabla 13 y gráfico 11). Este resultado nos dice que las empresas que se dedican al rubro de boticas la mayoría optaron en este de inversión por el tipo de actividad que realizan.

Respecto a la rentabilidad de las Mypes.

Los representantes de las Mypes dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en un 92% gracias al financiamiento recibido y el 8% dijeron que no mejoró (ver tabla 14 y gráfico 12). Se observa que las Mypes han mejorado con el financiamiento recibido porque gracias a ello pueden hacer crecer su negocio, crear nuevas promociones de ventas, capacitar a su personal y así captar más clientes y brindarles mejor servicio.

Los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el 100% ha mejorado la rentabilidad de sus empresas gracias a las capacitaciones recibidas (ver tabla 15 y

gráfico 13). Los resultados obtenidos en esta encuesta hacia los dueños de las Mypes son favorables ya que nos dicen que al tener las capacitaciones a ellos les ayudan a que puedan tener un mejor manejo para su negocio y su personal que labora en dicha empresa.

Podemos observar el porcentaje de mejora que hay en las Mypes el 33% de ellos dicen que su porcentaje de mejora es de un 10%, el 25% dijeron que mejoro en un 20%, un 17% de Mypes dijeron haber mejorado en un 5% y otros dijeron que en un 30% y vemos un mínimo de porcentaje que es del 8% ha mejorado su negocio en más de 30%, (ver tabla 15.1 y gráfico 13.1). Los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido.

Los representantes legales de las Mypes encuestados el 100% dijeron que la capacitación si es una inversión y que en ningún momento lo consideran como gasto (ver tabla 16 y gráfico 14). Con este resultado obtenido se dice que la inversión en la capacitación es un desarrollo porque trae grandes ventajas a la persona, a la empresa e incluso a la comunidad.

V. CONCLUSIONES.

Respecto al perfil del empresario.

Del 100% de los representantes legales de las Mypes, el 50 % de los empresarios encuestados tienen entre 30 a 44 años, el 58% son de género masculino y el 42% tienen grado de instrucción superior universitario donde se observa que están con un buen nivel educativo y poder brindar un buen servicio dentro de la empresa.

Respecto al perfil de las Mypes.

Respecto a las Mypes encuestadas en el rubro de boticas en un 42% dijeron tener más de tres años de antigüedad en el mercado, mientras tanto el 58% de las Mypes cuentan de 6 a 10 trabajadores y el 83% dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación, donde los representantes legales de las Mype el 42%, dijeron que sus trabajadores se capacitaron en el tema de marketing (otros)

Respecto al financiamiento de las Mypes.

Los empresarios encuestados manifestaron que el 75% del financiamiento recibido es inversión ajena, con la cual iniciaron el funcionamiento de su negocio, el tipo de crédito que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su Mypes, en un 42% es crédito hipotecario, los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que el 75% el crédito que obtuvieron fue del sistema no bancario porque no piden tantos requisitos para que les otorguen el financiamiento. El crédito financiero

que recibieron las Mypes, invirtió en un 33% en capital de trabajo por el tipo de actividad que realizan.

Respecto a la rentabilidad de las Mypes.

De las Mypes en estudio dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en un 92% gracias al financiamiento recibido. Los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el 100% ha mejorado la rentabilidad de sus empresas gracias a las capacitaciones recibidas hacia los representantes legales de las boticas, donde el 33% de las Mypes dijeron haber mejorado en un 10% de su rentabilidad en la empresa por financiamiento recibido. En los resultados de esta encuesta realizados a los representantes legales de las Mypes dijeron el 100% que la capacitación es una inversión por lo que pueden obtener mejores resultados dentro del negocio y del personal que labora en la empresa.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Acuña, L. (2009), Título de tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”.

<http://documents.tips/documents/tesis-uladech-562f987baae14.html>

Aguirre et al. (1997). La rentabilidad económica, rentabilidad financiera.

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

Arias (2004), considera a la investigación documental como el proceso basado en la búsqueda y análisis de datos secundarios.

Aspilcueta, J. (2012). Las Mypes y sus características.

<http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Arbocco, D. “Micro y Pequeña Empresa (MYPE) Importancia y desarrollo en países periféricos”.

Barba, J. (2011); se refiere al empleo que se realiza en las micro y pequeñas empresas.

Benavides, C. (1998); habla de la tecnología como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación”.

Borrego, (2011). Las MYPES y las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

[Extraído el 12 de enero de 2016], disponible en:
<https://bartolomeborrego.wordpress.com/2011/06/15/las-definiciones-de-microempresa-mediana-empresa-y-pequena-empresa/>

Caballero, 2008. El financiamiento se da por medio de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Cáceres, C. F. (2011) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-Región Arequipa, período 2008-2009”. (Extraído el 20 de diciembre del 2015).
<http://documents.mx/documents/tesis-de-contabilidad-55bd1c4e5fdd0.html>

Castellanos, J. R. & Castellanos (2010); Las Micro y Pequeñas.

Capparelli, M. 2003. Diseño y estrategias de financiamiento.

[Extraído el 08 de enero de 2016] disponible en:
http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/pos/AN/CA/AM/11/Diseno.pdf

Centurión, R. (2012) “Las MYPES y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote”.

Centty, (2008). Antecedentes **del Sector MYPES.** [Extraído el 12 de enero de 2016]
http://www.eumed.net/librosgratis/2012a/1167/antecedentes_de_sector_mype.html

Chang R. (2007) Herramientas para mejora Continua de Calidad. Madrid. Ediciones Pirámide.

Chiroque J. C. (2012). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012. (Extraído el 20 de diciembre del 2015).
<http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupuCheTimana/tesis-27927309>

Cruces, L. (2010). Mype y globalización.

<http://es.slideshare.net/LuisCrucesCastaeda/las-mypes-peruanas-y-la-globalizacion>.

Decreto Supremo N° 009-2003-TR “Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”.

Delgado, (1995-2001). “Las Mypes en el Perú y las innovaciones tecnológicas en el comercio”.

Dess & Lumpkin (2003). Las medidas de rentabilidad.

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

Gitman, (2003). Medidas de rentabilidad, facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas.

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

Gómez, G. & Marín (2012), Título de tesis “Restricciones al financiamiento de las pymes en México, estado de puebla. [Extraído el 09 de diciembre de 2015], disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/413/41312227011.pdf>

Gonzales, 2002, Es un factor esencial para la supervivencia de las Mype.

Hernández, A. (2002, Diseño de investigación, Formulación , objetivos, Niveles de investigación y Tipos de investigación, [Extraído el 10 de junio 2016].

<http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.pe/2012/12/tipos-y-niveles-de-investigacion.html>

Hidalgo, M. & Ponce, C. (2011); en su tesis titulada “Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE de la provincia de Valdivia – Chile (extraído el 25 de mayo del 2016. Disponible en:

<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2011/feh632c/doc/feh632c.pdf>

Kong, J.A. & Moreno, J. M. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012. (Extraído el 25 de mayo del 2016)
http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Lerma, A. M. & Castro, A, 2007 El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica.

Ley 28015 (2003). “Ley de Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”.

Lira, J, (2014). “Participación de las MYPES en el PBI sigue en descenso”. [Extraído el 23 de abril de 2016], disponible en:
<http://gestion.pe/economia/sni-necesario-mejorar-competitividad-y-productividad-mypes-2097330>.

López, P. (2008); define sobre los proveedores de las micro y pequeñas empresas (Mypes).

Macías (2005), realizó un análisis de los estados financieros de las Mypes, concluyendo que es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos de un negocio.

Martínez, R. (2009); habla sobre los ingresos de la micro y pequeña empresa.

Mendivil, (2006). Las MYPES son un tema clave para el desarrollo del país.

[Extraído el 12 de enero de 2016], disponible en:
https://es.groups.yahoo.com/neo/groups/negocios_mype/conversations/messages/4

Municipalidad Provincial Mariscal Cáceres. (2016), “Historia de Juanjui”.

[Extraído el 24 de junio 2016] en: <http://www.munijuanjui.gob.pe/>

Olano de la Cruz, L.A. (2009) Tesis “Las MYPE y las dificultades de acceso a las fuentes de financiamiento”.

Paredes, A, (2008). MYPES surge de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por los Estados. [Extraído el 12 de enero de 2016], disponible en:

<http://aldoalejandroparedesnina.blogspot.pe/2008/10/la-informalidad-en-la-constitucin-de.html>.

Pérez, S (2013). Las MYPES en el Perú. [Extraído el 12 de enero de 2016], disponible en:

<https://prezi.com/nvoifpih7wrk/jovenes-formando-mypes-en-el-peru/>.

Pérez, J. (2016). Los establecimientos farmacéuticos, son los lugares donde la comunidad puede adquirir medicamentos y se pueden denominar Farmacias o Boticas.

<http://definicion.de/botica/>

Pro Inversión (2007), realizó un estudio en la MYPES es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios.

Proveda, G. (2007); la tecnología permite extender el alcance de la actividad humana.

Regalado, H., (2006) las MYPES son un importante centro de atención para la economía.

Rengifo, J. (2010) fundamentó la tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Calleria-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010” (extraído el 05 de diciembre del 2015).

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>)

Salazar, G. E (2007). Micro y pequeña empresa MYPES.

Sandoval, O. (2005) “Diagnóstico de la Micro y Pequeña Empresa” consultado 22 diciembre 2015. Disponible en

[http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Portals/0/Documentosdescarga/Diagnostico%20MYPE%20\(final\).pdf](http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Portals/0/Documentosdescarga/Diagnostico%20MYPE%20(final).pdf)

Sánchez, J. (2002). Análisis y productividad en el mercado.

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Sarmiento, (2010), manifiesta que a través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano.

Tantas, L. O. (2009) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”

<http://documents.tips/documents/tesis-uladech-562f987baae14.html>

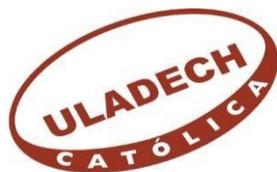
Trochim: "El diseño de investigación puede ser pensado como la estructura de la investigación, es el pegamento que sostiene juntos atados los elementos en el proyecto de investigación.

Vásquez, (1997), dice que las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos.

Zorrilla, S. (1992), La metodología representa la manera de organizar el proceso de la investigación.

Zorrilla, S. (2004); define el elemento producción de la Micro y pequeña empresa (MYPE).

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO BOTICAS EN EL DISTRITO DE JUANJUI, PERIODO 2015 - 2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro boticas en el Distrito de Juanjui, periodo 2015 - 2016.

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

Encuestado

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

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

- a) De 18 a 29 años ()
- b) De 30 a 44 años ()
- c) De 45 a 64 años ()
- d) Más de 65 años ()



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

1.2 Sexo:

- a) Masculino... ()
- b) Femenino... ()

1.3 Grado de instrucción:

- a) Sin instrucción..... ()
- b) Primaria..... ()
- c) Secundaria..... ()
- d) Superior universitaria.....()
- e) Otro.....()

II. PERFIL DE LAS MYPES

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

- a) Un año ()
- b) Dos años ()
- c) Tres años ()
- d) Más de Tres años ()

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

- a) 1 a 5 ()
- b) 6 a 10 ()
- c) 10 a 15 ()
- d) 16 a 20 ()
- e) Más de 20 ()

2.3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

- a) Si.... ()
- b) No.... ()

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

- a) Gestión Empresarial ()
- b) Manejo eficiente del Crédito ()



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

- c) Gestión Financiera ()
- d) Prestación de mejor Servicio al cliente... ()
- e) Otros:

Especificar.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPES?

- a) Propio ()
- b) Ajeno ()

3.2. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- a) Créditos de Consumo ()
- b) Créditos Comerciales ()
- c) Créditos Hipotecarios ()
- d) Otros.....

3.3. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

- a) Sistema Bancario ()
- b) Sistema No Bancario ()

3.4. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

- a) Capital de trabajo ()
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local ()
- c) Activos fijos ()
- d) Capacitación ()
- e) Otros ()

Especificar.....

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

4.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio mejoró por el financiamiento recibido?

- a) Si ()
- b) No ()



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

4.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

a) Si ()

b) No ()

¿En cuánto? En:

5% ()

10% ()

15% ()

20% ()

30% ()

Más del 30% ()

4.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

a) Inversión ()

b) Gasto ()

¿Porqué?.....

.....



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Juanjui, 26 de abril 2016

CARTA N° 007-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor:.....

Representante:.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación:

“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016”. Los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestro estudiante:

KATTY VELA RIOS

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN		
	MARZO	ABRIL	MAYO
Estudio de la Bibliografía			
Estudio del abordaje teórico-metodológico			
Elaboración del Proyecto			
Pruebas de los instrumentos de investigación			
Ejecución del Proyecto			
Análisis de datos			
Interpretación de los resultados			
Elaboración del informe			

PRESUPUESTO

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Material de Escritorio					80.00
Papel Bond A4	Millar	500	0.05	25.00	
Lapicero	Unidad	2	1.00	2.00	
Cuaderno	Unidad	1	2.00	2.00	
Engrapador	Unidad	1	8.00	8.00	
Tablero de madera	Unidad	1	10.00	10.00	
Fólder Manila	Unidad	3	1.00	3.00	
USB - 4Gb	Unidad	1	30.00	30.00	
Costos Por Servicio					650.00
Impresión	Unidad	250	0,30	75.00	
Fotostática	Unidad	250	0.10	25.00	
Anillado	Unidad	3	15.00	45.00	
Internet	Horas	70	1,50	105,00	
Asesoramiento	Unidad	1	400.00	400.00	
Movilidades					40.00
Pasajes Internos	Días	20	2,00	40,00	
				TOTAL	770.00

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.

RESUMEN

RUBRO	UNIDAD
Materiales de escritorio	80.00
Costos por servicios	650.00
Movilidad	40.00
TOTAL	770.00

MYPE ENCUESTADO

N°	NOMBRE DE LA EMPRESA	RUC	DIRECCION
1	Botica "PANACEA"	10001047863	Jr. Miguel Grau N°257 - Juanjui
2	Botica "FARMA ORIENTE"	10181882218	Jr. La Merced N° 394 - Juanjui
3	Farmacia "CAMPOS"	10009838321	Jr. Triunfo N° 688 – Juanjui
4	Botica "KARLA PHARMA"	10329596091	Jr. Arica N° 129 – Juanjui
5	MEDIC - FARMA	10439772129	Jr. Eduardo Peña Meza N° 207 - Juanjui.
6	Farmacia "LA INMACULADA"	10009832144	Jr. Huallaga N° 1275 - Juanjui.
7	Botica "SAN JOSE"	10009816840	Jr. Huallaga N° 481 - Juanjui
8	Botica "JUANJUI"	10009641853	Jr. Miguel Grau S/N - Juanjui
9	Botica "INKA FARMA"	20493651286	Jr. Huallaga N° 501 - Juanjui.
10	Botica "ARCALGEL"	20418140551	Jr. Huallaga S/N - Juanjui
11	Botica "MEDINA FARMA"	20450337839	Jr. Huallaga N° 573 – Juanjui
12	Botica "ALARCON"	10432598131	Jr. Arica S/N° - Juanjui