



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR  
COMERCIO RUBRO BOTICAS, DEL DISTRITO Y  
PROVINCIA DE SATIPO, PERIODO 2018.**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL GRADO  
ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**AUTOR:**

**ASTO CLEMENTE KERLIN ELVIS**

**ORCID: 0000-0001-8126-2974**

**ASESOR:**

**MGTR . CAMPOS GONZALES MARCO ANTONIO**

**ORCID: 000-0002-9624-7125**

**SATIPO – PERÚ**

**2018**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Asto Clemente Kerlin Elvis

ORCID: 0000-0001-8126-2974

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

### **ASESOR**

Mgtr. Campos Gonzales, Marco Antonio

ORCID: 000-0002-9624-7125

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

### **JURADOS**

#### **Apellidos y nombres**

Mgtr. Lozano Ruiz Roger

ORCID: 0000-0002-8007-0265

#### **Apellidos y nombres**

Mgtr. Meza Salinas José Luis

ORCID: 0000-0003-2735-8259

#### **Apellidos y nombres**

Dr. Grandes García Geider

ORCID: 0000-0003-8970-5629

## **JURADO EVALUADOR Y ASESOR**

---

MGTR. LOZANO RUIZ ROGER

MIEMBRO

---

MGTR. MEZA SALINAS JOSE LUIS

MIEMBRO

---

DR. GRANDES GARCIA GREIDER

PRESIDENTE

---

MGTR. CAMPOS GONZALES MARCO ANTONIO

DTI

## **AGRADECIMIENTO**

A dios, por su gran bendición y su amor permanente, y por permitirnos vivir día a día y por ser más humano y demostrar nuestros semejantes. A mis colegas y amigos por el apoyo motivacional constante en toda mi vida y más aún en duros años de carrera profesional y en especial quiero expresar mi más agradecimiento a mi madre, a pesar de todas las cosas que vivo día a día siempre está apoyándome.

## **DEDICATORIA**

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarte cada día más.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro boticas, del distrito de Satipo, provincia Satipo, año 2018., se ha desarrollado utilizando la investigación del tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 12 MYPES con un total de 12 muestras, realizando un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **A cerca de los representantes legales:** Según la encuesta realizada de las MYPES los representantes legales, en cuanto a los datos generales es de 75% es liderado por varones y manifiestan tener de 26 a 35 años de edad y son solteros entre 60% y ocupan el grado de instrucción de nivel universitario del 65%, además son sus propios dueños de las tiendas con el 50%.

**características de los MYPES del área de estudio** Ya que encuestando a los representantes de las MYPES del distrito de satipo podemos observar que la cantidad de trabajadores con los que cuentan las MYPES es de 1 a 2 en un 62,9% de trabajadores esto es debido a que el negocio no necesitan de mucho personal, y que sus trabajadores tienen entre 18 a 30 años (62%) y la mayoría de las MYPES encuestadas 50% tienen de 0 a 5 años de funcionamiento porque han sabido liderar sus negocios y que el promedio de clientes que visita es de 11 a 15 clientes (55%) por día, y 100% indica que están en un buen lugar estratégico ,y 60% su nivel de formalización es de Municipalidad ya que el 50% cumplen con las reglas que se da ,y su régimen afiliado es de RUS .

Financiamiento De Las MYPES En El Rubro De Boticas Sus fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva para el desarrollo de las MYPES del Distrito de satipo, gracias a que los representantes han sabido manejar bien sus negocios gracias a que el 80% solicitaron un préstamo a dichas fuentes como el financiero en un 48% y lo han invertido en mercaderías el 90% que solicitaron este préstamo accedieron a créditos entre 2501 a 5000

un total de 45% de solicitantes y lo pagaran en 24 meses el 50% de prestamistas y no tuvieron ningún inconveniente el 85.7% al obtener su préstamo. Características De La Rentabilidad De Las MYPEs Rubro Boticas. De acuerdo a los datos obtenidos la mayoría de las MYPES consideran que al obtener su crédito mejoro su rentabilidad eso nos dieron a conocer el 90% de los encuestados en el distrito de Satipo y que los representantes legales consideran rentables en un 100% sus negocios y que actualmente se encuentran en el 11 al 20 % la rentabilidad de su negocio.

Palabras claves: caracterización del financiamiento, rentabilidad,

## ABSTRAC

The general objective of this research was to: Determine the characteristics of financing and profitability of micro and small companies in the retail sector in the boticas sector, in Satipo district, Satipo province, 2018. It has been developed using research of the quantitative type, descriptive level, non-experimental design, to carry it out a population sample of 12 MYPES with a total of 12 samples was chosen, making a questionnaire of 21 questions, using the survey technique, obtaining the following results: close to the legal representatives: According to the survey carried out by the MYPES, the legal representatives, in terms of general data, is 75%, led by men and claim to be between 26 and 35 years old and are single between 60% and occupy the 65% university-level instruction level, plus they own their own stores with 50%. characteristics of the MYPES of the study area Since surveying the representatives of the MYPES of the satipo district, we can see that the number of workers that the MYPES count on is from 1 to 2 in 62.9% of workers, this is due that the business does not need a lot of staff, and that its workers are between 18 and 30 years old (62%) and most of the MSEs surveyed 50% have 0 to 5 years of operation because they have been able to lead their businesses and that the average number of clients that visit is 11 to 15 clients (55%) per day, and 100% indicate that they are in a good strategic location, and 60% of their formalization level is from the Municipality, since 50% comply with the rules that is given, and your affiliated regimen is RUS. Financing of the MYPES in the Boticas sector Their funding sources have influenced in a positive way the development of the MYPES of the Satipo District, thanks to the fact that the representatives have managed their business well thanks to the fact that 80% requested a loan to said sources such as the financial 48% and have invested in merchandise 90% who applied for this loan accessed loans between 2501 to 5000 a total of 45% of applicants and will pay in 24 months 50% of lenders and had no No inconvenience 85.7% when getting your loan. Characteristics of the Profitability of the MYPES Rubro Boticas, According to the data obtained, most of the MYPES believe that obtaining their credit improved their profitability. 90% of the respondents in the satipo district told us that the legal representatives considered their businesses to be 100% profitable. that currently are in the 11 to 20% profitability of your business.

Keywords: financing characterization, profitability,

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula.....	i
Equipo deTrabajo .....	ii
Hoja de firma de jurado y asesor .....	iii
Agradecimiento .....	iv
Dedicatoria .....	v
Resumen .....	vi
Abstract .....	vii
Índice de Tablas.....	viii
Índice de figuras.....	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>11</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>13</b>
2.1. Antecedentes .....	13
2.2. Bases Teóricas .....	14
2.3 Marco conceptual .....	15
<b>III. HIPÓTESIS .....</b>	<b>17</b>
<b>IV. METODOLOGÍA .....</b>	<b>19</b>
4.1 Diseño de la investigación .....	19
4.2 Población y muestra .....	19
4.3 Definición y operacionalización de variables .....	20
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	21
4.5 Plan de análisis .....	21
4.6 Matriz de consistencia .....	21
<b>V. RESULTADOS .....</b>	<b>25</b>
5.1. Resultados .....	25
5.2 Análisis de los resultados .....	30
5.3 conclusiones.....	34
5.4 Recomendaciones.....	35
<b>VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	
Referencias bibliográficas .....	36
Anexos .....	38

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

<b>Tablas</b>	<b>pagina</b>
Tabla 1: Determinar El Perfil De Los Representantes Legales De Las MYPES Del Área De Estudio.....	25
Tabla 02: Determinar Las Características De Las MYPES Del Área De Estudio.....	26
Tabla 03: Determinar las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.....	28
Tabla 04: Determinar las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.....	29
<b>ACERCA DEL GERENTES Y/O REPRESENTANTES LEGALES:</b>	
Figura N° 1 (Tabla N° 1) sexo del representante legal.....	38
Figura N° 2 (Tabla N° 1) edad del representante legal.....	38
Figura N° 3 (Tabla N° 1) estado civil del representante legal.....	39
Figura N° 4 (Tabla N° 1) grado de instrucción.....	39
Figura N° 5 (Tabla N° 1) Tiempo en el cargo.....	40

## **ACERCA DE LAS MYPES:**

Figura N° 6 (Tabla N° 2) cantidad de trabajadores.....	40
Figura N° 7 (Tabla N° 2) edad de los trabajadores.....	41
Figura N° 8 (Tabla N° 2) años de funcionamiento.....	41
Figura N° 9 (Tabla N° 2) promedio de clientes al día.....	42
Figura N° 10 (Tabla N° 2) lugar estratégico.....	42
Figura N° 11 (Tabla N° 2 ) nivel de formalización.....	43
Figura N° 12 (Tabla N° 2) régimen tributario afiliado.....	43

## **FINANCIAMIENTO**

Figura N° 13 (Tabla N° 3) solicito un préstamo.....	44
Figura N° 14 (Tabla N° 3) fuente de financiamiento.....	44
Figura N° 15 (Tabla N° 3) inversión del financiamiento.....	45
Figura N° 16 (Tabla N° 3) monto del préstamo solicitado.....	45
Figura N° 17 (Tabla N° 3) tiempo de paga.....	46
Figura N° 18 (Tabla N° 3) problemas al solicitar un préstamo.....	46

## **RENTABILIDAD**

Figura N° 19 (Tabla N° 4) mejoro la rentabilidad.....	47
Figura N° 20 (Tabla N° 4) considera rentable su MYPEs.....	47
Figura N° 21 (Tabla N° 4) nivel de rentabilidad en la actualidad.....	48

## **I. INTRODUCCION**

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización Del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro boticas del Distrito y Provincia de Satipo, del periodo 2018. El objetivo General es determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, por medio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo de la caracterización de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro boticas, prosiguiendo a realizar el planteamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de investigación, como el objetivo general y específico. Tenemos la justificación, el marco teórico en el cual detalla los antecedentes internacionales y nacionales resaltando su importancia, que han atravesado las MYPEs del Perú y el mundo, así como también teorías del financiamiento y rentabilidad.

### **Caracterización Del Problema Problema**

#### **General:**

¿En qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?

### **Problemas específicos:**

¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?

¿Qué importancia tiene la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?

### **Objetivo general:**

Determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.

### **Objetivos específicos:**

Identificar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del cercado del, distrito, provincia de Satipo, periodo 2018.

Describir la caracterización de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del cercado del, distrito, provincia de Satipo, periodo 2018.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **Financiamiento**

Según “Franco Modigliani y Mentor Miller” (2012), de acuerdo a su teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento

que una empresa o un sector económico puede poseer; accederá fundamentalmente los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizaría para desarrollar los niveles de capital de la empresa.

La teoría es base fundamental para un pensamiento innovador en la estructura de un capital, en este caso el mercado determina la ausencia de impuestos, costes que también llevan a la quiebra. El valor de una empresa no se ve afectado por la forma en que la empresa es financiada.

**Modigliani y Miller** define al financiamiento como mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes o prestar servicio, pagar proveedores, así mismo mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como resultado, mayor aporte al sector económico.

**Según Gitman K. (2010)**, conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica y es contratado dentro y fuera del país a través de créditos, préstamos y otras obligaciones.

## **2.2 BASES TEÓRICAS:**

- a) **Ahorros Personales:** En la mayoría de los negocios el capital proviene de los ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

- b) **Amigos Y Los Parientes:** Las fuentes privadas de amigos y familiares, son otra opción de conseguir dinero, este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
  
- c) **Bancos Y Uniones De Crédito:** Tiene por finalidad facilitar créditos a los empresarios dando financiamiento siempre cuando estas sean bien justificadas al tipo de negocio a realizar.
  
- d) **Las Empresas De Capital De Inversión:** actividad financiera que prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide a corto plazo y largo plazo.

#### **Financiamiento A Corto Plazo:**

- a **Los Créditos Comerciales:** Son aquellas cuentas por pagar (pasivo) en un plazo establecido y no mayor de un año.
  
- b **El Crédito Bancario:** financiamiento económico que son captadas mayormente por las MYPEs con la finalidad de mejorar su negocio o ya sea para invertir.

c) **La Línea De Crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.

a) **Los Papeles Comerciales:** consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, pueden ser las compañías de seguros, los fondos de pensiones.

b) **El Financiamiento Por Medio De La Cuentas Por Cobrar:** Este tipo de financiamiento consiste en la venta de cuentas por cobrar de una empresa conformando un convenio negociado anticipadamente con una sola finalidad conseguir recursos para ser invertidos.

c) **Financiamiento Por Medio De Los Inventario:** Este tipo de financiamiento es esencialmente estricto porque para tener acceso a un préstamo la entidad realiza un análisis general del inventario de la MYPEs y asegurar la capacidad de pago y también tener la seguridad de tomar posesión de esta garantía cuando la empresa acreedora de este préstamo incumple el acuerdo pactado.

### **2.3 Marco conceptual: Financiamiento**

#### **A Largo Plazo:**

g) **Las Hipotecas:** Bien o inmueble que suele ser garantía para acceder a un préstamo y llega a manos del prestamista en este caso del (acreedor) cuando el deudor incumple el acuerdo.

- h) **Las Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que se pertenece.
- i) **Los Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- j) **El Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.
- k) **Instituciones Financieras Privadas:** Son instituciones que brindan en el mercado productos y servicios, así como también asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- l) **Instituciones Financieras Públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- m) **Entidades Financieras:** Son instituciones que realiza la intermediación a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Pérez y Capillo, 2011**).

### **III. HIPÓTESIS**

Hipótesis general El financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.

#### **La rentabilidad**

**Según Ferruz (2011)**, La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por el cual, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

#### **Tipos de rentabilidad:**

- a) **LA RENTABILIDAD ECONÓMICA:** define como una medida de capacidad de activos de una empresa en un plazo determinado para generar valor según como se hizo el financiamiento, como finalidad principal tiene evaluar la eficiencia de la empresa sobre la utilización de recursos económicos o activos con la finalidad de obtener beneficios.
  
- b) **LA RENTABILIDAD FINANCIERA:** La rentabilidad financiera o de los fondos

propios, es una medida de rentabilidad más cercano a los accionistas o propietarios de la rentabilidad económica, de acuerdo a las opiniones e indicador de la rentabilidad los directivos buscan maximizar los intereses de los propietarios.

### **Importancia De Las MYPEs**

**Nathan Associates Inc. (2009).** Sin **duda** que el rol de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) es decisivo en todas las economías.

En el Perú las MYPEs representan el 98.3 del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 47% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las MYPEs informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MYPEs aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía.

### **Definición De Boticas.**

Las boticas son establecimiento donde un farmacéutico brinda un servicio en una farmacia comunitaria hacia la comunidad, ofreciendo atención sanitaria a pacientes y brindando consejería, dispensándole medicamentos con receta médica y otros productos de farmacia, producto de cosmética, alimentos especiales, producto de higiene personal, ortopedia, etc. Popularmente a la oficina de farmacia se le suele llamar simplemente farmacia y

tradicionalmente se le llama botica. Una oficina de farmacia puede albergar un laboratorio de análisis clínicos o uno de elaboración de productos medicinales mediante las fórmulas magistrales o preparadas oficinales. Luna, (2002).

#### **IV. METODOLOGIA:**

En el siguiente capítulo se da a conocer como es la manera en la que se va a trabajar la investigación, se utilizó el diseño no experimental descriptivo.

##### **4.1.1 Diseño De La Investigación**

En la presente investigación se utilizará el diseño no experimental trasversal – descriptivo

M O Dónde: M = muestra conformada por las MYPEs Encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, y Rentabilidad.

**No experimental:**

Esta investigación se ha realizado no experimental por que sea desarrollado sin manipular deliberadamente las variables como Financiamiento y Rentabilidad.

Transversal: Por el estudio de esta investigación se desarrolló en un espacio del tiempo.

**Descriptivo:**

Por qué esta investigación se especifica o describe las partes más relevantes de las variables de estudio.

## **4.2 Población:**

La población de la investigación ha estado conformada por 12 MYPEs del Distrito, Provincia de Satipo, año 2018.

Muestra: La muestra estuvo conformado por 12 MYPEs que representan el 100% de la población.

## **4.3 Definición Y Operacionalizacion De Las Variables**

### **Variable Independiente**

#### **Financiamiento:**

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar acabo inversión económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, que se relacionan con el desarrollo de las MYPEs del sector comercio rubro boticas, del distrito, provincia de satipo, año 2018.

### **Variable Dependiente Rentabilidad:**

**Para (Gutierrez & Tapia, 2016)**, la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este 52 término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero.

## **Investigación:**

El desarrollo de este trabajo de investigación empleare un tipo de investigación descriptivo donde se está recopilando datos y resultados utilizados.

## **Nivel De La Investigación De La Tesis:**

Cuantitativo debido a que el trabajo solo se ha limitado a trabajar y a describir las principales características de las variables en estudio.

### **4.4 Técnicas E Instrumentos De Recolección De Datos:**

#### **4.5 Plan de análisis:**

Para esta etapa de la investigación se determinará las medidas, modelos y técnicas estadísticas a utilizar para llevar a cabo la investigación del proyecto, así como la verificación de los datos, la tabulación y su interpretación para la obtención de resultados que llevará a la conclusión de este estudio.

#### **a. Tabulación de Resultados:**

Una vez aplicado los instrumentos se llevará a la tabulación de los resultados para presentar la información recolectada.

#### **b. Interpretación de Resultados:**

Se construirá cuadros estadísticos de los resultados y se procederá a su interpretación analítica a la luz de la razón.

#### **4.6 Matriz De Consistencia:**

##### **TÍTULO:**

caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo, periodo 2018.

**INVESTIGADOR :** Asto Clemente Kerlin Elvis

**ASESOR** : Mgtr. Econ. Campos Gonzales Marco Antonio.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	INSTRUMENTOS	METODOS
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿En qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas,</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Identificar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del cercado del distrito,</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>El financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>H1: Existen poco financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p>H2: Las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito –</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b></p> <p><b>Financiamiento</b></p> <p><b>VARIABLE DEPENDIENTE</b></p> <p><b>Rentabilidad</b></p>	<p>Crédito.</p> <p>Monto del crédito.</p> <p>Fuente de financiamiento.</p> <p>Financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Nivel de Rentabilidad</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>	<p><b>TIPOS DE INVESTIGACION</b></p> <p>Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.</p> <p><b>Nivel de la investigación de la tesis</b></p> <p>Descriptivo debido a que el trabajo solo se ha definido a describir la caracterización de las variables en estudio.</p> <p><b>DISEÑO DE LA INVESTIGACION</b></p> <p>El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental – retrospectivo – descriptivo.</p>

<p>del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?</p> <p>¿Qué importancia tiene la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?</p>	<p>provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p>Describir la caracterización de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del cercado del, distrito, provincia de Satipo, periodo 2018.</p>	<p>provincia de Satipo, periodo 2018 son rentables.</p>				<p>Donde: M = muestra conformada por las MYPEs encuestadas. O =</p> <p>Observación de las variables: Financiamiento, y rentabilidad.</p> <p><b>No experimental</b></p> <p>La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular Deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.</p> <p><b>Descriptivo</b></p> <p>La investigación es descriptiva porque se limitó a describir las variables es estudio tal como se observaron en la realidad en momento en que se recogió la información.</p>
--	---	---	--	--	--	--



## V. RESULTADOS:

### 5.1 Resultados

**TABLA 1**

1: Perfil de los representantes legales de las MYPEs del área de estudio.

	#	%
<b>SEXO DEL REPRESENTANTE LEGAL</b>		
Masculino	7	75 %
Femenino	5	25%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL</b>		
18 - 25 años	0	0,0%
26 a 35 años	8	50%
36 a 45 años	3	30%
46 años a más	1	20%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>ESTADO CIVIL</b>		

Soltero	5	60%
Casado	3	10%
Conviviente	4	30%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>GRADO DE INSTRUCCIÓN</b>		
Técnica	5	35%
Universitaria	7	65%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>EL REPRESENTANTE LEGAL ES</b>		
Dueño	6	50%
Administrador	2	10%
Vendedor	4	40%
<b>TOTAL</b>	12	100%

**TABLA 2**

02: Determinar Las Características De Las MYPES Del Área De Estudio

<b>CANTIDAD DE TRABAJADORES</b>
---------------------------------

1 - 2 Trabajadores	7	62,9%
3 - 4 Trabajadores	5	37,1%
5 - 6 Trabajadores	0	0,0%
7 a más	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>EDAD DE LOS TRABAJAD ORES</b>		
18 - 30 años	6	62%
31 - 40 años	4	28%
41 a más	2	10%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>AÑOS DE FUNCIONAMIE NTO</b>		
0 - 5 años	5	50%
6 - 10 años	4	30%
11 - 15 años	2	16%
16 a más	1	4%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>PROMEDIO DE CLIENTES AL DÍA</b>		
0 - 5 clientes	1	3%
6 - 10 clientes	4	42%
11 - 15 clientes	7	55%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>LUGAR ESTRATÉGICO DEL LOCAL</b>		

Si	11	99%
No	1	1%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>NIVEL DE FORMALIDA D</b>		
SUNAT	4	31%
Municipalidad	5	60%
Persona natural	1	3%
Persona jurídica	2	6%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>RÉGIMEN TRIBUTARIO AFILIADO</b>		
RUS	6	50%
RE	0	0,0%
RG	0	0,0%
MYPE	6	50%
<b>TOTAL</b>	12	100%

**TABLA 3**

03: Características del financiamiento de las MYPEs en el rubro de boticas.

<b>SOLICITO ALGÚN PRÉSTAMO</b>
--------------------------------

SI	10	80%
NO	2	20%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>FUENTE DE FINANCIAMIENTO</b>		
Familiar	3	26%
Bancario	3	26%
EDPYME	0	0,0%
Prestamista	0	0,0%
Caja Municipal	0	0,0%
Financiera	6	48%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>INVERSIÓN DEL FINANCIAMIENTO</b>		
Mercadería	10	90%
Mejoramiento del local	0	0,0%
Insumos para venta	2	10%
Publicidad	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>MONTO DEL PRÉSTAMO</b>		
500 - 1500 soles	0	0%
1501 - 2500 soles	4	30%
2501 - 5000 soles	5	45%

5001 - 7500 soles	3	25%
7501 - a +	0	0%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>TIEMPO DE PAGO</b>		
6 meses	0	0%
12 meses	2	10%
18 meses	4	40%
24 meses	6	50%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>PROBLEMAS AL SOLICITAR EL PRÉSTAMO</b>		
Si	2	14,3%
No	10	85,7%
<b>TOTAL</b>	12	100%

**TABLA 4**

04: Determinar y analizar las características de la rentabilidad de las MYPES rubro boticas.

<b>MEJORÓ SU RENTABILIDAD</b>		
Si	11	90%
No	1	10%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>CONSIDERA RENTABLE SU MYPE</b>		
Si	12	100,0%
No	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	12	100%
<b>NIVEL DE RENTABILIDAD</b>		
1% - 10% rentabilidad	5	30%
11% - 20% rentabilidad	6	60%
21% - 30% rentabilidad	1	10%
31% a más	0	0%
<b>TOTAL</b>	12	100%

Fuente. - Encuesta Realizada A Las MYPES Sobre Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad de las MYPES del sector Comercio rubro boticas en el distrito y provincia de satipo.

## **5.2 ANALISIS DE LOS RESULTADOS**

### **1: Perfil De Los Representantes Legales De Las MYPES Del Área De Estudio.**

- a) Se observa que el 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas de estudio son varón mientras que el 25% es mujeres. este resultado indica que los varones lideran más este tipo de negocios que son las boticas.
- b) Se observa que la edad más frecuente es de 26 a 35 años (50%) este resultado indica que probablemente este tipo de negocio es liderado por jóvenes.
- c) Se observa que el 60% de los representantes legales de las MYPES, encuestados son solteros, este resultado indica que no necesita de una pareja para poder ser emprendedores.
- d) Se observa que el 65% de los representantes legales de la MYPES de estudio tienen educación universitaria. Este resultado nos indica que los emprendedores de las MYPES están sumamente capacitados.
- e) El 50% de los representantes legales de las MYPES de estudio encuestadas son los dueños. Este resultado quiere decir que los emprendedores de dichos negocios son los líderes y encargados de su negocio.

### **2: Determinar Las Características De Las MYPES Del Área De Estudio Encuetadas.**

- a) Se observa que, en las MYPES de estudio encuestadas, la cantidad de trabajadores que hay es de 1 a 2 trabajadores (62.9%) esto nos indica que no se necesita muchos trabajadores para este tipo de negocios.
- b) Se observa que la edad de los trabajadores en las MYPES de estudio es de 18 a 30 años (62%) este resultado indica que este tipo de empresas brinda oportunidad laboral a egresados de institutos o universidades.
- c) Se observa que el 50% de la MYPES, funcionan ya más de 0 a 5 años. Esto indica que los dueños son muy eficientes y buenos líderes que están emprendiendo.
- d) Observamos que el promedio de clientes que visita a las MYPES de estudio es de 11 a 15 clientes (55%) al día. Esto indica que si hay una buena plaza en el mercado.
- e) Se observa que las MYPES encuestadas están ubicadas en un buen lugar estratégico y como resultado nos da un 100%. Esto nos indica que los Emprendedores supieron ubicar su negocio para poder tener un buen marketing.
- f) El 60% de nivel de formalización de las MYPES es de Municipalidad. Esto nos indica que es el modo más confiable que utilizan las empresas cumpliendo así con las reglas que las Municipalidades les indique.
- g) El régimen Tributario Afiliado que utilizan las MYPES encuestadas es RUS con un 50% de resultado. Esto nos indica que es más confiable para los emprendedores este régimen.

### **3: Características Del Financiamiento De Las MYPEs En El Rubro De Boticas.**

- a) Observamos que el (48%) de los representantes de las MYPES encuestadas solicitaron algún préstamo. Esto nos quiere decir que la gran parte trabaja siempre con entidades financieras.
- b) Se observa que el 48% de las MYPES utilizan como fuente de financiamiento la opción de bancario. Esto nos quiere decir que los emprendedores prefieren utilizar un financiamiento de entidades que les proporcione facilidades e el dinero.
- c) El (90%) de los representantes legales de las MYPES suelen invierten su financiamiento en mercadería. Esto quiere decir que siempre paran innovando para tener el mejor stock.
- d) Se observa que el (45%) del representante de las MYPES de estudio obtuvieron su préstamo de 2501 – 5000 soles; esto nos dice que su rentabilidad en sus negocios es muy buena por ello no necesitan de mucho financiamiento prestado.
- e) Se observa que el (50%) de los presentantes legales de la MYPES pagan sus préstamos en 24 meses, esto nos quiere decir que las MYPES estarían realizando la amortización de su crédito cada periodo establecido.
- f) Se puede observar que el (85,7%) de los representantes legales de la MYPES de estudio no obtuvieron ningún problema al solicitar un préstamo esto nos indica que los representantes tienen una buena capacidad de Pago.

#### **4: Determinar Y Analizar Las Características De La Rentabilidad De Las MYPEs Rubro Boticas.**

Se puede observar que (90%) de los representantes legales de las MYPES de estudio consideran sus negocios han mejorado en rentabilidad. Esto nos indica que la plaza de consumidores es muy buena.

a) Observamos que el (100%) de los representantes legales consideran que su negocio es rentable. Esto nos indica que los representantes tomaron buenas decisiones al poner una tienda de boticas.

b) Se observa que el 60% de las MYPES de estudio consideran que su negocio actualmente se encuentra en 1% - 20% de nivel de rentabilidad.

### **5.3 CONCLUSIONES**

#### **1: Perfil De Los Representantes Legales De Las MYPEs Del Área De Estudio.**

- | Según la encuesta realizada de las MYPES los representantes legales, en cuanto a los datos generales es de 75% es liderado por varones y manifiestan tener de 26 a 35 años de edad y son solteros entre 60% y ocupan el grado de instrucción de nivel universitario del 65%, además son sus propios dueños de las tiendas con el 50%.

#### **2: Determinar las características de los MYPES del área de estudio**

- | Ya que encuestando a los representantes de las MYPES del distrito de satipo podemos observar que la cantidad de trabajadores con los que cuentan las MYPES es de 1 a 2 en un 62,9% de trabajadores esto es debido a que el negocio no necesitan de mucho personal, y que sus trabajadores tienen entre 18 a 30 años (62%) y la mayoría de las MYPES encuestadas 50% tienen de 0 a 5 años de funcionamiento porque han sabido liderar sus negocios y que el promedio de clientes que visita es de 11 a 15 clientes (55%) por día, y 100% indica que están en un buen lugar estratégico ,y 60% su nivel de formalización es de Municipalidad ya que el 50% cumplen con las reglas que se da ,y su régimen afiliado es de RUS .

### **3: Características Del Financiamiento De Las MYPES En El Rubro De Boticas**

- ✓ Sus fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva para el desarrollo de las MYPES del Distrito de satipo, gracias a que los representantes han sabido manejar bien sus negocios gracias a que el 80% solicitaron un préstamo a dichas fuentes como el financiero en un 48% y lo han invertido en mercaderías el 90% que solicitaron este préstamo accedieron a créditos entre 2501 a 5000 un total de 45% de solicitantes y lo pagaran en 24 meses el 50% de prestamistas y no tuvieron ningún inconveniente el 85.7% al obtener su préstamo.

### **4: Determinar Y Analizar Las Características De La Rentabilidad De Las MYPES Rubro Boticas.**

De acuerdo a los datos obtenidos la mayoría de las MYPES consideran que al obtener su crédito mejoro su rentabilidad eso nos dieron a conocer el 90% de los encuestados en el distrito de satipo y que los representantes legales consideran rentables en un 100% sus negocios y que actualmente se encuentran en el 11 al 20 % la rentabilidad de su negocio.

#### **5.4 RECOMENDACIONES:**

- ✓ Las mypes tienen una función muy importante en el crecimiento económico de nuestra localidad tanto como del país, a la vez es una fuente esencial de ingresos muy aparte de prestar servicios a la población, por lo tanto, deben estar implementado y contar con seguridad para contrarrestar la delincuencia.
  
- ✓ una de las mejores cosas que puede hacer para su negocio es saber contratar bien a su empleado. usted necesita a alguien o algunos que le ayude con las ventas e incluso la administración de su negocio, en función del tamaño de la que será su tienda. contratar a personas que saben cómo tratar a sus clientes bien y que tienen una buena noción de una buena calidad en sus productos.

#### **VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

**Alonso, L. Y. & Hernández, P. (2006).** Como crear ventaja competitiva desde un enfoque de Dirección Estratégica, [Tesis digitales pdf] Tesis Licenciatura. Administración de Empresas. Departamento de Administración de Empresas y Mercadotécnica, escuela de Negocios y economía, Universidad de las Américas Puebla disponible en [consultado el 30 de noviembre del 2011].

**Torres, N. (22 de Febrero del 2005).** Negocio.us. Recuperado el 18 de Junio de 2012, de Negocio:[http://www.negocio.us/internet\\_business/cosots\\_iniciales/programas\\_para\\_microempresas\\_en\\_estados\\_Unidos](http://www.negocio.us/internet_business/cosots_iniciales/programas_para_microempresas_en_estados_Unidos).

**Valdivia, N. (2003)** El heterogéneo mundo de las Pequeña y Microempresa. Revista Gerencia IPAE 30-04-2003.

**Busto, J. J. (2013).** “Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal – México para el Desarrollo de Micro Pequeñas y Mediana Empresa – 2013”. Tesis. Universidad Nacional Autónoma de México, 2013.

**Velecela, A. A. (2013).** “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes 2013”. Tesis de magister. Universidad de Cuenca Ecuador, 2013.

**Cifuentes, A. A. (2011).** Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2011.

**Ayala, R. D. (2013).** Caracterización de la calidad del servicio en las micro y pequeñas empresas del sector comercialización – rubro venta por menor de productos farmacéuticos y medicinales (Boticas) en la ciudad de Huaraz, 2013. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2013.

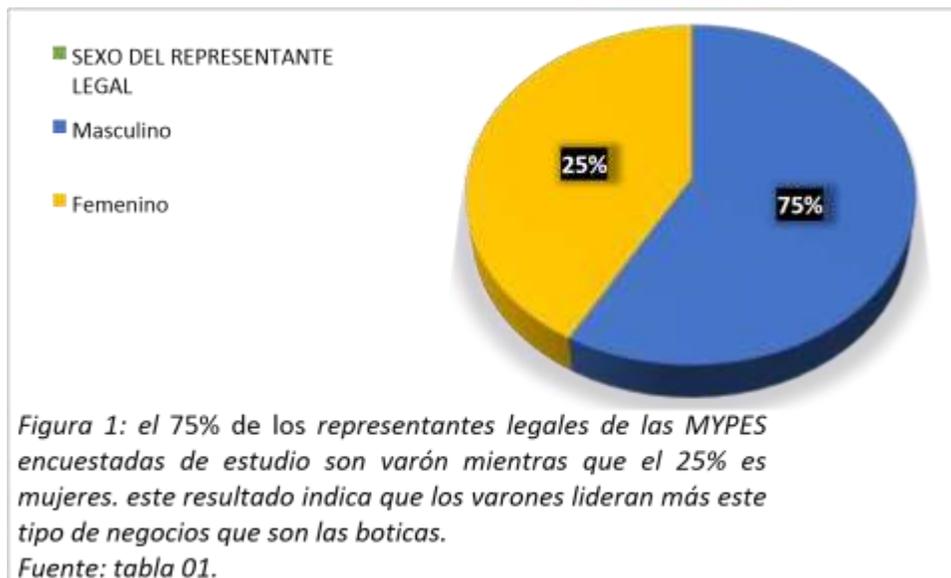
**Pérez. L. & Campillo, F. (2011).** Financiamiento. [2014 oct. 20]. Disponible en: 58 <http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Perú, Ministerio de la producción (2010). Como crear una empresa-Constitución y Formalización de empresas. Piura: Autor. M

Perú, **Nathan Associates Inc. (2009)**. COMPETITIVIDAD: El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes Lima: Autor. <http://www.slideshare.net/xxdanilo87xx/mype-peru-2011>. [http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/inspecciones/expo\\_inspecciones\\_09.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/inspecciones/expo_inspecciones_09.pdf)

## ANEXOS FIGURAS

**Figura: 01**

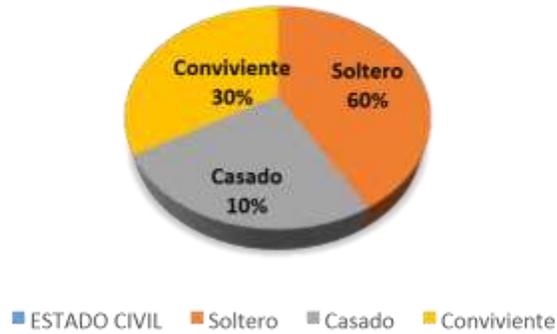


**Figura: 02**



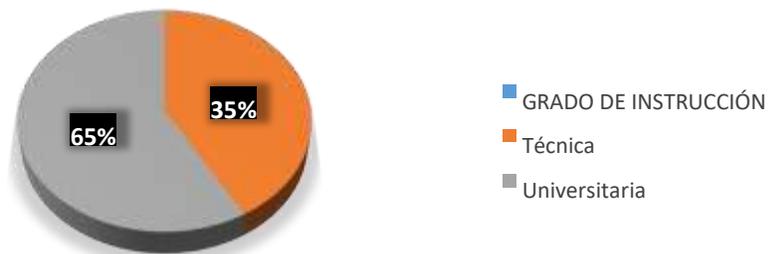
**Figura: 03**

*Figura 03: Se observa que el 60% de los representantes legales de las MYPES, encuestados son solteros, este resultado indica que no necesita de una pareja para poder ser emprendedores, fuente : tabla 1*



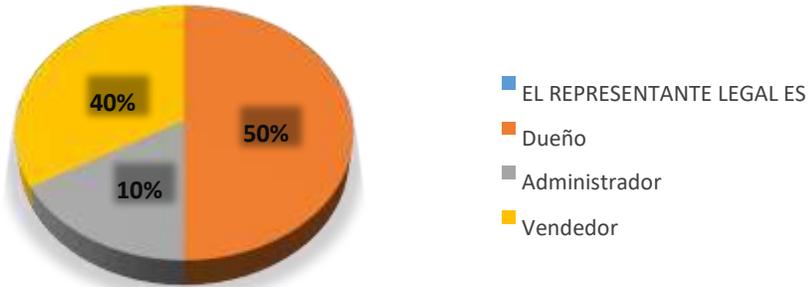
**Figura: 04**

*figura 04: Se observa que el 65% de los representantes legales de la MYPES de estudio tienen educación universitaria. Este resultado nos indica que los emprendedores de las MYPES están sumamente capacitados. fuente : tabla 01*



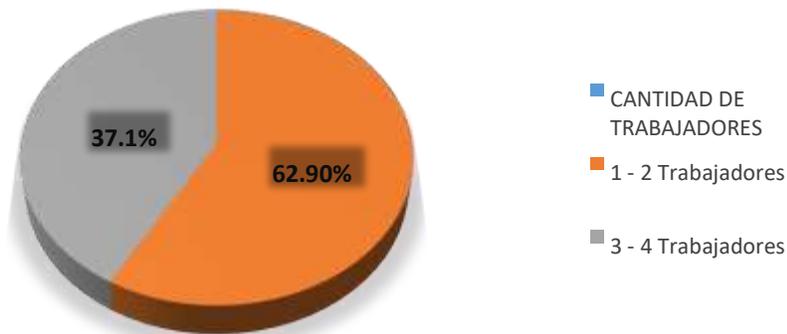
**Figura: 05**

figura 05:El 50% de los representantes legales de las MYPES de estudio encuestadas son los dueños. Este resultado quiere decir que los emprendedores de dichos negocios son los líderes y encargados de su negocio.  
fuente: tabla 01



**Figura: 06**

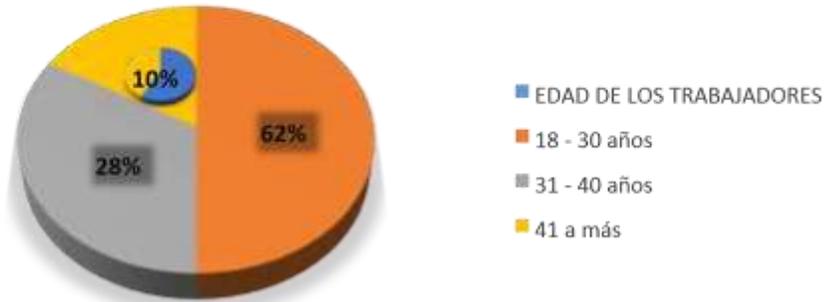
figura 6: Se observa que, en las MYPES de estudio encuestadas, la cantidad de trabajadores que hay es de 1 a 2 trabajadores (62.9%) esto nos indica que no se necesita muchos trabajadores para este tipo de negocios.  
fuente: tabla 2



**Figura: 07**

figura: 06 Se observa que la edad de los trabajadores en las MYPES de estudio es de 18 a 30 años (62%) este resultado indica que este tipo de empresas brinda oportunidad laboral a egresados de institutos o universidades.

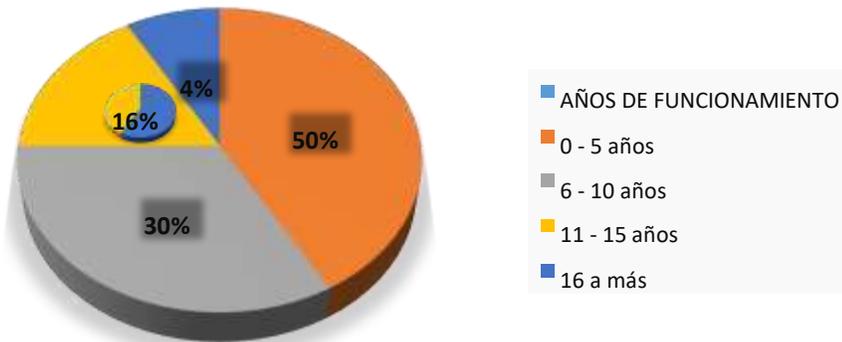
fuentes: tabla 02



**Figura: 8**

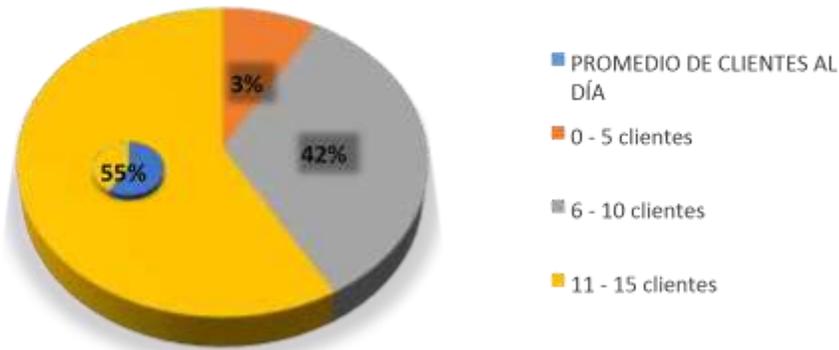
figura 8: Se observa que el 50% de la MYPES, funcionan ya más de 0 a 5 años. Esto indica que los dueños son muy eficientes y buenos líderes que están emprendiendo.

fuentes: tabla 2



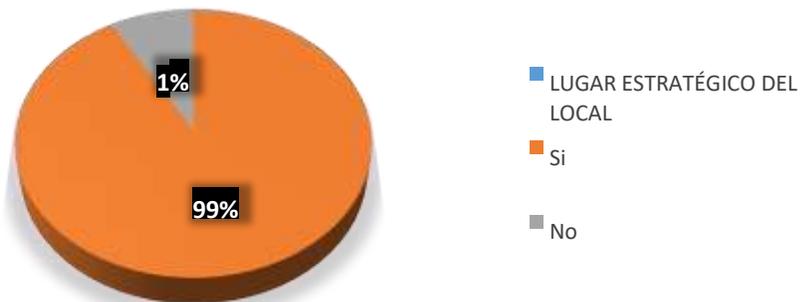
**Figura:9**

figura 9: Observamos que el promedio de clientes que visita a las MYPES de estudio es de 11 a 15 clientes (55%) al día. Esto indica que si hay una buena plaza en el mercado.  
fuente: tabla 2



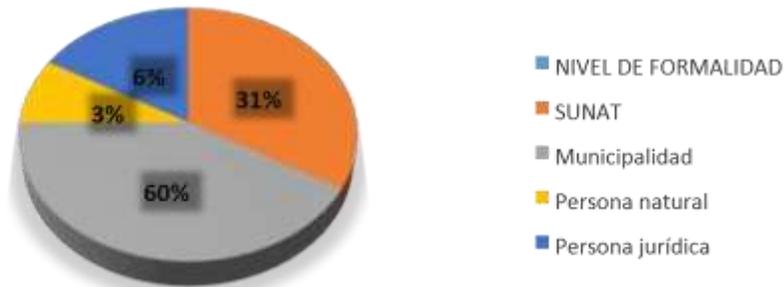
**Figura: 10**

figura 10: Se observa que las MYPES encuestadas están ubicadas en un buen lugar estratégico y como resultado nos da un 99%. Esto nos indica que los Emprendedores supieron ubicar su negocio para poder tener un buen marketing.  
fuente: tabla 2



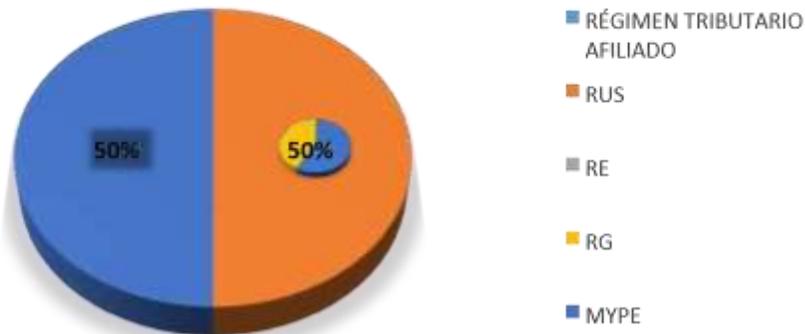
**Figura: 11**

figura 11: El 60% de nivel de formalización de las MYPES es de Municipalidad . Esto nos indica que es el modo más confiable que utilizan las empresas cumpliendo así con las reglas que las Municipalidades les indique .  
fuente : tabla 2

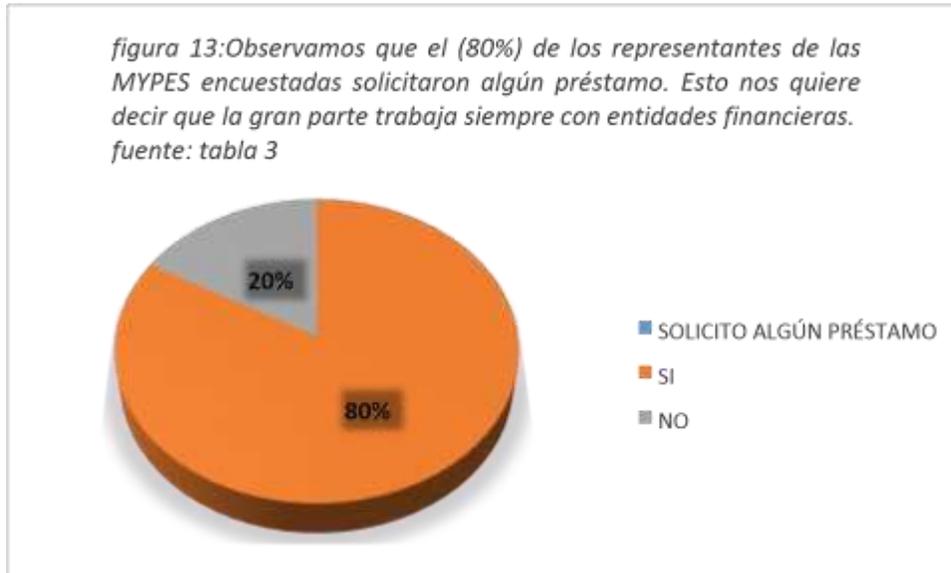


**Figura:12**

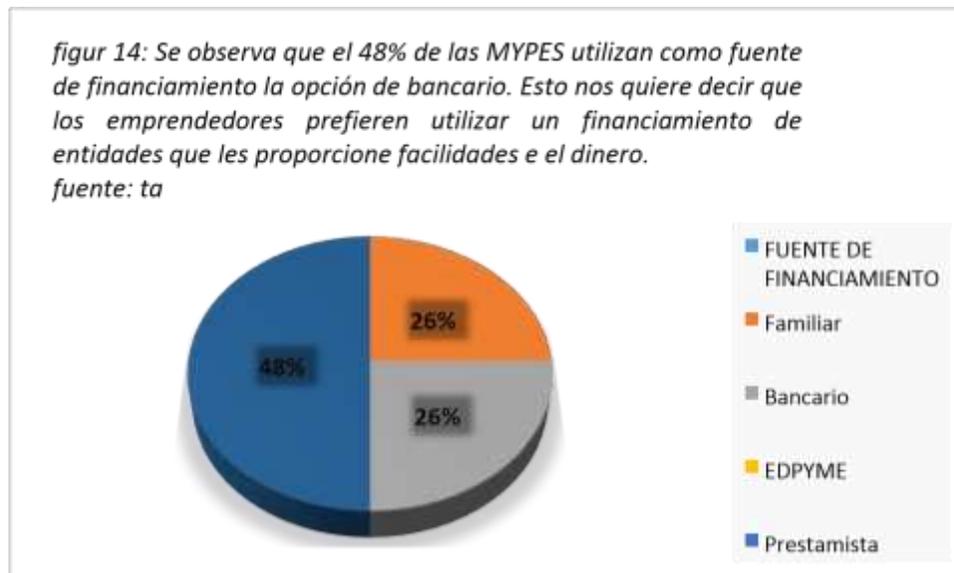
figura 12: El régimen Tributario Afiliado que utilizan las MYPES encuestadas es RUS con un 50% de resultado. Esto nos indica que es más confiable para los emprendedores este régimen.  
fuente: tabla 2



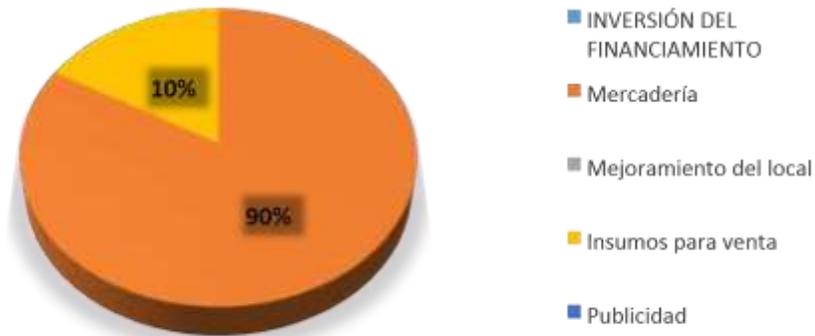
**Figura: 13**



**Figura: 14**

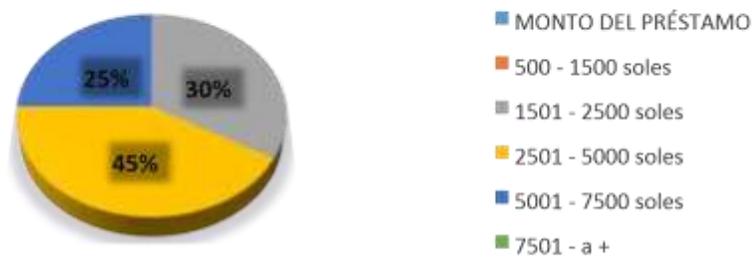


*figura 15 : El (90%) de los representantes legales de las MYPES suelen invertir su financiamiento en mercadería. Esto quiere decir que siempre paran innovando para tener el mejor stock.  
fuente: tabla 3*



**Figura: 16**

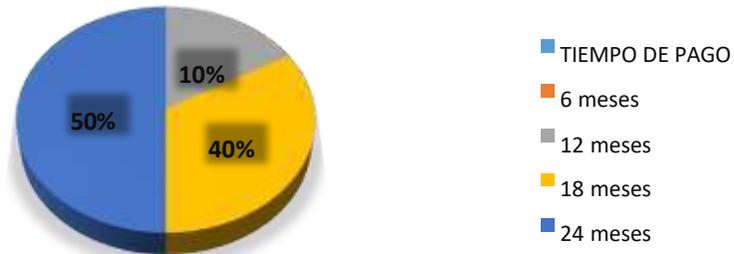
*figura 16: Se observa que el (45%) del representante de las MYPES de estudio obtuvieron su préstamo de 2501 – 5000 soles; esto nos dice que su rentabilidad en sus negocios es muy buena por ello no necesitan de mucho financiamiento prestado.  
fuente: 03*



**Figura: 17**

figura 17: Se observa que el (50%) de los presentantes legales de la MYPES pagan sus préstamos en 24 meses, esto nos quiere decir que las MYPES estarían realizando la amortización de su crédito cada periodo establecido.

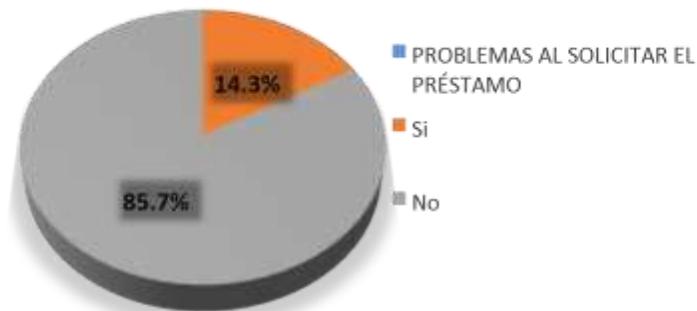
fuelle: tabla 3



**Figura: 18**

figura 18: Se puede observar que el (85,7%) de los representantes legales de la MYPES de estudio no obtuvieron ningún problema al solicitar un préstamo esto nos indica que los representantes tienen una buena capacidad de Pago.

fuelle: tabla 3



**Figura:19**

*figura 19 Se puede observar que (90%) de los representantes legales de las MYPES de estudio consideran sus negocios han mejorado en rentabilidad. Esto nos indica que la plaza de consumidores es muy buena.*  
*fuelle: tabla 4*





Aprobación de proyecto de investigación			x	x	x					
Revisión del trabajo de campo					x	x				
Elaboración del informe de tesis							x	x		
Revisión y corrección del informe							x	x		
Aprobación del informe de tesis									x	x
Aprobación de la sustentación de tesis									x	x

## RECURSOS NECESARIOS

- Recurso humano.
- Recurso económico.
- Computadora.
- Unidades del almacenamiento (USB).

## Presupuesto

Concepto	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Matricula	1	S/.180.00	S/.180.00
Pensión	3	S/.220.00	S/.660.00
Internet	1 MES	S/.50.00	S/.50.00
Pasaje Para Visitar Las MYPEs	12	S/.4.00	S/.48.00
Lapiceros	2	S/.0.50	S/.1.00
Encuestas	12	S/.0.10	S/.1.20
Cuadernos	1	S/.5.00	S/.5.00
TOTAL			S/.945.20