



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD DE  
CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA  
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE RUPA RUPA, 2018.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

**AUTOR:**

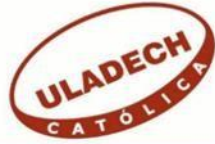
**BACH. GILBER TEODORICO, LOARTE CAMPO**

**ASESOR:**

**Mgtr.: ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA**

**HUÁNUCO – PERÚ**

**2,019**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD DE  
CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA  
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE RUPA RUPA, 2018.

INFORME FINAL DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PUBLICO

**AUTOR:**

**BACH. GILBER TEODORICO, LOARTE CAMPO**

**ASESOR:**

**Mgtr.: ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA**

**HUÁNUCO – PERÚ**

**2,019.**

## **1. TITULO**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE RUPA RUPA, 2018.

**2. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

**Dra. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS  
PRESIDENTA**

**Mgtr. CPCC. JULIO VICENTE PARDAVÉ BRANCACHO  
MIEMBRO**

**Mgtr. CPCC AIICHIKA YELMA SINCHE ANAYA  
MIEMBRO**

**Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA  
ASESOR**

### **3. AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por iluminar mis ideas, mi camino y darme las fuerzas necesarias para desarrollar con éxito mi trabajo, a pesar de las dificultades durante todo este tiempo.

A mis colegas, por su apoyo asesoramiento constante e incondicional durante la elaboración de este trabajo.

A los representantes de las boticas por su comprensión y proveerme de información necesaria para realizar el presente trabajo.

#### **4. DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mi Madre allá en el cielo,  
que siempre fue mi soporte, mi fortaleza y mi  
inspiración para continuar superándome y  
escalar un peldaño más en mi vida.

Dedico también a los Señores Docentes  
Que, día a día se esfuerzan para  
Educarnos e impartir sus conocimientos  
y tener una formación profesional para  
desenvolvernó competitiva mente  
en el mundo laboral.

## 5. RESUMEN

El trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro Boticas en el distrito de Rupa Rupa - Tingo María. La investigación fue descriptiva, para el desarrollo de este trabajo se tomó la población muestral de 40 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados:

Sobre el perfil de las Mypes, 50% dijeron tener más de 3 Años de antigüedad empresarial, el 40% dijeron que los trabajadores se capacitaron en el tema de buen servicio al cliente (otros). Respecto al financiamiento, el 90% de las Mypes encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 75% de las Mypes que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo y el 15% en ampliación del local. Respecto a la rentabilidad, el 97.5% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido, el 95% de la capacitación recibida hacia él y sus personales dijeron que mejoro la rentabilidad de su negocio y el 92% 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.

## 6. ABSTRACT

The main objective of the research work was to describe the main characteristics of the financing and the profitability of the MSEs of the trade sector - Boticas sector in the district of Rupa Rupa - Tingo María. The research was descriptive, for the development of this work the sample population of 40 microenterprises was taken, to which a questionnaire of 20 questions was applied, obtaining the following results:

About the profile of MSEs, 50% said they had more than 3 years of business seniority, 40% said that workers were trained in the subject of good customer service (others). Regarding financing, 90% of the Mypes surveyed affirmed that they received commercial loans, 75% of Mypes that received credit invested in working capital and 15% in expansion of the premises. Regarding profitability, 97.5% of the microentrepreneurs surveyed said that their profitability improved for the financing received, 95% of the training received towards them and their personnel said that they improved the profitability of their business and 92% of the legal representatives of the Mypes said that training is a good investment, since they are essential factors for their economic development and business management of the commerce sector, boticas.

**Key words:** Financing and Profitability of Mypes.



## 7. CONTENIDO

|       |   |                                      |
|-------|---|--------------------------------------|
| 1.    | TITULO .....                                      | III                                  |
| 2.    | HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....            | IV                                   |
| 3.    | AGRADECIMIENTOS .....                             | V                                    |
| 4.    | DEDICATORIA.....                                  | VI                                   |
| 5.    | RESUMEN.....                                      | VII                                  |
| 6.    | ABSTRACT .....                                    | VIII                                 |
| 7.    | CONTENIDO.....                                    | IX                                   |
| 8.    | ÍNDICE DE TABLAS.....                             | XI                                   |
| 9.    | ÍNDICE DE GRÁFICOS.....                           | XII                                  |
| I     | INTRODUCCIÓN.....                                 | 13                                   |
| II    | REVISIÓN DE LA LITERATURA.....                    | 17                                   |
| 2.1   | ANTECEDENTES.....                                 | 17                                   |
| 2.1.1 | Antecedentes Internacionales .....                | 17                                   |
| 2.1.2 | Antecedentes Nacionales.....                      | 20                                   |
| 2.1.3 | Antecedentes Regionales.....                      | 23                                   |
| 2.1.4 | Antecedentes Locales .....                        | 26                                   |
| 2.2   | BASES TEROICAS DE LA INVESTIGACION.....           | 29                                   |
| 2.2.1 | Teorías de financiamiento .....                   | 29                                   |
| 2.2.2 | Teorías de Rentabilidad .....                     | 35                                   |
| 2.2.3 | Marco conceptual .....                            | 40                                   |
| III   | METODOLOGIA .....                                 | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| 3.1   | Tipo de investigación .....                       | 43                                   |
| 3.2   | Nivel de Investigación .....                      | 44                                   |
| 3.3   | Diseño de investigación .....                     | 44                                   |
| 3.4   | El universo y Muestra .....                       | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| 3.5   | Definición y operacionalización de variables..... | 46                                   |
| 3.6   | Técnicas e Instrumentos .....                     | 48                                   |
| 3.7   | Plan de Análisis .....                            | 48                                   |
| 3.8   | MATRIZ DE CONSISTENCIA.....                       | 49                                   |
| 3.9   | Principios Éticos .....                           | 50                                   |
| IV    | RESULTADOS.....                                   | 51                                   |

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 4.1 | Resultados:.....                         | 51 |
| 4.2 | Análisis de Resultados:.....             | 72 |
| V   | CONCLUSIONES.....                        | 75 |
|     | <b>RECOMENDACIONES</b> .....             | 76 |
|     | <b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:</b> ..... | 78 |
|     | <b>ANEXOS</b> .....                      | 81 |

## 8. ÍNDICE DE TABLAS

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1. Edad de los representantes legales.....  | 52 |
| Tabla 2. Genero de los representantes de las MYPES.....                                   | 53 |
| Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....                      | 54 |
| Tabla 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....                                     | 55 |
| Tabla 5. Número de trabajadores que cuenta en sus MYPES .....                             | 56 |
| Tabla 6. El Personal de las MYPE, Ha recibido algún tipo de capacitación .....            | 57 |
| Tabla 7. N° de cursos capacitados por las MYPE.....                                       | 58 |
| Tabla 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....                                       | 59 |
| Tabla 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....   | 60 |
| Tabla 10. Solicito crédito para su negocio.....   | 61 |
| Tabla 11. Tipo de crédito que obtuvo.....   | 62 |
| Tabla 12. Tipo de institución Financiera donde obtuvo crédito .....                       | 63 |
| Tabla 13. En que invirtió el crédito financiero que ha obtenido .....                     | 64 |
| Tabla 14. La rentabilidad de su negocio mejoro por el financiamiento recibido .....       | 65 |
| Tabla 15. En cuanto mejoro su rentabilidad por el financiamiento recibido .....           | 66 |
| Tabla 16. La rentabilidad de su negocio mejoró por la capacitación recibida .....         | 67 |
| Tabla 17. En cuanto mejoro tu rentabilidad por la capacitación recibida .....             | 68 |
| Tabla 18. La capacitación es una inversión o gasto .....                                  | 69 |
| Tabla 19. Cuenta usted con liquidez a corto plazo, para cumplir con sus obligaciones..... | 70 |
| Tabla 20. cree usted que la rentabilidad obtenida se acomoda a sus metas trazadas.....    | 71 |

## 9. ÍNDICE DE GRÁFICOS

|   |    |
|---|----|
| Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....  | 52 |
| Gráfico 2. Genero de los representantes de las MYPES.....                                   | 53 |
| Gráfico 3 Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....                      | 54 |
| Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....                                     | 55 |
| Gráfico 5. Número de trabajadores que cuenta en sus MYPES .....                             | 56 |
| Gráfico 6. El Personal de las MYPE, Ha recibido algún tipo de capacitación .....            | 57 |
| Gráfico 7. N° de cursos capacitados por las MYPE.....                                       | 58 |
| Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....                                       | 59 |
| Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....   | 60 |
| Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....   | 61 |
| Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....   | 62 |
| Gráfico 12. Tipo de institución Financiera donde obtuvo crédito .....                       | 63 |
| Gráfico 13. En que invirtió el crédito financiero que ha obtenido .....                     | 64 |
| Gráfico 14. La rentabilidad de su negocio mejoro por el financiamiento recibido .....       | 65 |
| Gráfico 15. En cuanto mejoro su rentabilidad por el financiamiento recibido .....           | 66 |
| Gráfico 16. La rentabilidad de su negocio mejoró por la capacitación recibida .....         | 67 |
| Gráfico 17. En cuanto mejoro tu rentabilidad por la capacitación recibida .....             | 68 |
| Gráfico 18. La capacitación es una inversión o gasto .....                                  | 69 |
| Gráfico 19. Cuenta usted con liquidez a corto plazo, para cumplir con sus obligaciones..... | 70 |
| Gráfico 20. cree usted que la rentabilidad obtenida se acomoda a sus metas trazadas.....    | 71 |

## **I INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad describir la “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Boticas en el distrito de Rupa Rupa, provincia de Leoncio Prado, período 2018”.

Las Pyme en Europa nacieron por necesidad de reconstruir la vida económica después de la Segunda Guerra Mundial, por que dejó devastada a más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, requerían levantar toda su estructura nuevamente. La reactivación de la economía fue el desarrollo de las Pequeñas y medianas empresas – Pyme. En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pyme, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que, al estado europeo, es de vital importancia, la creación de empleos para el fomento de su demanda efectiva, teniendo altos niveles de desarrollo y bienestar social. Así mismo en los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes crearon el sistema de empresas innovadoras que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy propicios **(Anaya, 2012)**.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) aparece de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo y por lo tanto, estas personas guiadas por la necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos y para ello, acuden a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de la pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y dar empleo a sus familiares **(Gilberto, 2009)**.

En América Latina y el Caribe, Las MYPES son los motores del desarrollo económico y generan la mayor parte de empleo, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, crear los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (crédito). Sin embargo, en los últimos tiempos en las instituciones financieras bancarias y no bancarias toman medidas positivas para mejorar el financiamiento de las MYPES **(Bernilla, 2006)**.

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su habilidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tiene acceso a los apoyos financieros que ofrece la banca de desarrollo debido a que se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones **(Bazán, 2008)**.

Las Mypes en el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por las dificultades para acceder al financiamiento, un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con problema bajo su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Sin embargo, hay que destacar que, a un micro empresario en sus inicios, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una familia, por lo tanto, es muy difícil comenzar apagarlos créditos a la entidad financieras, porque sus tasas son elevadas **(Lourffat, 2008)**

En el Perú las MYPES representa el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% son micro y 3.9% son pequeñas), pero el 74% de ellas opera en la informalidad, la gran mayoría de las MYPE informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores

familiares generalmente no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Las MYPES, además, aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal y de mala calidad.

En financiamiento, la MYPE peruana tiene limitaciones de acceso en la banca formal y de costo cuando puede acceder a una línea de financiamiento. Tasa de 35 – 40% asumidas por muchas MYPES en el país hacen no competitivas su producto en el mercado internacional.

En la relación a la Presión Tributaria, la alta carga tributaria es en parte el poco interés de muchas MYPES informales en el Perú de pasar a la formalidad. La MYPE es informal simplemente porque no entiende ni cree en las ventajas de formalizarse (**Choy, 2010**)

Actualmente las MYPES, 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 (**Centy, 2008**).

En el distrito de Rupa Rupa, 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. en tal sentido 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 Rupa Rupa, periodo 2018?**

Para dar respuesta al problema, planteamos el siguiente objetivo general:

**Determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Rupa Rupa, periodo 2018.**

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

Describir las principales características de las MYPES, sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, periodo 2018.

Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, periodo 2018.

Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del distrito de Rupa Rupa – Tingo María, periodo 2018.

Finalmente, la investigación se justifica porque se fundamenta en aportes de conocimientos teóricos para el estudio, que es importante ya que nos accederá conocer a nivel descriptivo la relación del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Rupa Rupa-Tingo María periodo 2018.



El cual nos permitió conocer las principales características del rubro antes mencionado. Así mismo, la investigación también se justificó porque nos permitió tener ideas mucho más adecuadas de cómo opera el financiamiento, así como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios en otros sectores productivos y de comercio rubro boticas del distrito, de Rupa Rupa-Tingo María y en otros ámbitos geográficos del país.

## **II REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1 ANTECEDENTES**

#### **2.1.1 Antecedentes Internacionales**

**Amadeo (2013)**, en su trabajo de investigación titulado “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” sustentado en la universidad nacional de la plata argentina se formuló como objetivo “Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas.” Llegando a las siguientes conclusiones: Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que, en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

**(Nuñez 2013)** en su tesis titulada Revni: alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Ecuador llegó a las siguientes conclusiones:

Una vez evaluada la alternativa del Revni como fuente de financiamiento para la empresa del caso práctico, se determina que es una opción rentable y confiable para la Pyme; misma que le permite obtener recursos para su capital de trabajo y adquirir liquidez inmediata que incluso en el caso de la empresa del caso práctico, le ayuda a generar un

anticipo a sus concesionarios aliados, asegurando la continuidad del negocio y generando un posicionamiento en el mercado automotriz.

El Revni es una alternativa que le permite a la empresa acceder a un monto de financiamiento superior al que hubiera conseguido en la banca privada ya que como se demuestra en el caso práctico, esta opción tiene un valor máximo de financiamiento de USD 200.000.00, lo que significa apenas un 5% de los USD 4'000.000.00 alcanzados mediante la emisión de este instrumento financiero.

El tiempo que toma la instrumentación de las opciones de financiamiento es otro de los factores importantes a la hora de tomar una decisión en la empresa, en el caso de solicitar un crédito en la banca se analizó que el proceso tomaría al menos dos meses, mientras que en el caso del Revni sería de seis semanas, permitiéndole a la empresa contar con los recursos en menos tiempo que la primera alternativa

El Revni es un mecanismo que le permite a la Pyme crear esquemas de pago del interés más el capital que se adapten a su realidad y flujo. En el ejemplo del caso práctico, la empresa paga intereses trimestralmente y el capital al vencimiento del instrumento financiero, lo que le permite cumplir con las obligaciones adquiridas en los tiempos estipulados. Si hubiera optado por el préstamo bancario, las cuotas que pague la empresa siempre serían por un mismo valor y se compondrían por el interés más capital.

**Marlela (2015).** En su proyecto de tesis titulado “Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable” sustentado en la universidad nacional de Córdoba se formuló como objetivo “evaluar si los estados contables de las instituciones bancarias que actúan en los países del Mercosur producen

información que posibilite a los usuarios conocer los factores que determinan la rentabilidad de estas instituciones “llegando a las siguientes conclusiones: Un sistema financiero sólido, bien organizado y estructurado es fundamental para el desarrollo de la economía de un país, ya que el sistema financiero tiene la función de apalancar las inversiones, con la promoción de la reunión de los agentes económicos que demandan recursos financieros con los que tienen superávit.

Como se ha visto en las secciones anteriores de este trabajo, los sistemas financieros de Brasil y Argentina están estructurados de una forma muy similar. En ambos países hay diferentes organismos responsables por la regulación y supervisión de las entidades que operan en cuatro sectores principales de actividad del sistema: la banca y las finanzas, valores, seguros y planes de pensiones. Sin embargo, existen diferencias significativas con respecto a la estructura y la forma de organización de tales sistemas. Entre ellos, podemos destacar la potestad reglamentaria y de supervisión de las entidades que operan en el sistema. En Brasil, estas funciones están separadas, por lo que, para cada rama de actividad, hay un organismo regulador y una autoridad de supervisión actuando conjuntamente. En Argentina, por su parte, existe una entidad que combina las funciones de regulador y supervisor por cada sector del sistema financiero. Hay una pequeña diferencia sólo en el caso del Banco Central, que está bajo el liderazgo de su presidente una superintendencia (SEFyC) que es responsable de las acciones de supervisión de las entidades financieras.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales**

**Aguilar (2016)**. En su proyecto de tesis: Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo presentado en la Universidad

Nacional del Centro del Perú se formuló como objetivo: Desarrollar las fuentes de financiamiento que permiten el incremento de la rentabilidad de las MYPES dedicadas a la actividad comercial de la provincia de Huancayo. Llegando a las siguientes conclusiones:

Se desarrolló las fuentes de financiamiento que incrementan la rentabilidad de las MYPES los créditos obtenidos de las micro financieras, le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Con respecto a la Banca tradicional se puede afirmar que una microempresa no puede acceder a sus servicios por no satisfacer sus requerimientos, otras opciones de financiamiento son los obtenidos por los proveedores, quienes no cobran tasas de interés por el financiamiento brindado.

Se analizó la fuente de financiamiento propio que permite la obtención de rentabilidad financiera, las aportaciones de capital por parte de los dueños de las MYPES son un aumento de los recursos disponibles que permite a la empresa tener mayor autonomía financiera, no dependiendo de la concesión de créditos. Este tipo de Financiación es de menor riesgo para la empresa que el resto de fuentes de financiamiento internas como la venta de activos fijos o la capitalización de utilidades; el aporte de capital es una fuente de financiamiento que no es necesario devolver inmediatamente, ni pagar intereses por la utilización de este recurso.

**Del Águila (2016).** En su tesis “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de callería, 2016” presentado en la universidad católica Los Ángeles de Chimbote se formuló como objetivo

Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería, 2016.

Llegando a las siguientes conclusiones:

**En relación a las características de los representantes legales:** las características de mayor relevancia son los siguientes, el 91% de los Micro empresarios en estudio son adultos, el 55% de los Micro empresarios en estudio, son del sexo masculino, el 73% de los Micro empresarios en estudio tienen secundaria completa, mientras que el 27% tienen superior universitario completa y el 64% de los Micro empresarios encuestadas son casados.

**En relación a las características de las micro y pequeñas empresas:** las características de mayor relevancia son los siguientes: de la totalidad de las Micro y pequeñas empresas considerados como unidad de estudio en relación a los años de operación están entre uno a más de siete años en el rubro empresarial, asimismo en su totalidad son formales y el 72% de las Micro y pequeñas empresas, tienen entre uno a más de tres trabajadores permanentes, mientras que el 28% no tienen trabajadores permanentes.

**Baca (2016).** En su investigación denominado “Impacto del Financiamiento en la rentabilidad de la constructora verastegui s.a.c. 2015” sustentado en la universidad Señor de Sipan llegando al siguiente objetivo Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C. - 2015. Llegando a las siguientes conclusiones: De la revisión podemos concluir que la Constructora Verastegui ha manejado una política de financiarse con deuda externa (préstamo bancario) a corto plazo, la cual ha superado los límites de su política de financiamiento externo de 30% al 50%. En el mercado financiero de Lambayeque se analizó la oferta crediticia para la

Constructora Verastegui S.A.C. se identificó que ha adquirido financiamiento con un costo de tasa de interés alta, a comparación con otras entidades financieras en la cual ha demostrado que hay una mejor oferta para financiar las operaciones empresariales.

De la información financiera solicitada la liquidez y rentabilidad muestran que la Constructora Verastegui S.A.C. tiene capacidad para cumplir sus obligaciones financieras, refleja un 9,97% en la utilidad en proporción al total de los ingresos durante el periodo 2015 cubriendo el total de sus costos y gastos. Se aplicó una comparación de los estados de resultados simulados, determinando que la mejor opción de financiarse es el autofinanciamiento, y al adquirir financiamiento con entidades financieras la mejor elección es el Banco Continental con una tasa de interés del 14% que hubiera generado un aumento en la utilidad del ejercicio de 3.53%.

### **2.1.3 Antecedentes Regionales**

**Atencia (2016).** En su proyecto de tesis “El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa “industrias Alipross S.A.C.” 2016 formulándose como objetivo general: Determinar que el sistema de control de inventarios influye en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016. Llegando a las siguientes conclusiones: Que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°15 y N°16.

Que, el control de ingreso y salida de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°2, N°3 y N°4.

Que la Valuación de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°5 y N°6.

Que el transporte y traslado de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°7 y N°8.

**Gaspar (2018).** En su tesis titulada: “El control interno en el almacén y la rentabilidad de la constructora e inmobiliaria la pirámide E.I.R. L año 2016., se formuló como objetivo de investigación en Identificar de qué manera el control interno de almacén influye en la rentabilidad de la empresa Constructora e Inmobiliaria La Pirámide E.I.R.L. año 2016, llegando a las siguientes conclusiones: que el control interno en el almacén sí influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Constructora e Inmobiliaria La Pirámide E.I.R.L., obteniendo una Correlación de Pearson de 0.412 siendo esta una correlación positiva media, aceptándose la hipótesis general planteada. También al analizar las ratios de rentabilidad nos referimos a lo que produce la empresa, es decir la capacidad que posee para generar utilidades, obteniendo ganancias los accionistas y/o propietarios por cada sol que tiene invertido en la empresa.

Se concluye que al poner en orden el flujo de entrada de materiales se relaciona con la Rentabilidad, porque un control adecuado en el ingreso de materiales permitirá obtener una rentabilidad positiva para la empresa.

Que al organizar el flujo de salida de Materiales se relaciona con la Rentabilidad, porque un control eficiente en la salida de materiales y los saldos de los mismos repercutirá en la rentabilidad de la empresa en forma significativa. Asimismo, que las actividades de



control se relacionan con la Rentabilidad, porque a una comunicación eficiente entre las áreas, evaluación permanente del personal, capacitación periódica y rotación del personal redundara en un resultado positivo para la rentabilidad de la empresa.

**Lisbeth (2016).** En su proyecto de tesis “ La gestión financiera y los contratos de construcción en la empresa consultor constructor CATSAL EIRL de Huánuco en el año 2016” en la universidad privada UDH dando como objetivo Describir la Incidencia entre la Gestión Financiera y el Cumplimiento de Contratos de Construcción de la Empresa Consultor Constructor CATSAL EIRL. Llegando a las siguientes conclusiones: Según los resultados obtenidos, se determina que efectivamente la gestión financiera influye en los contratos de construcción de la empresa consultor constructor CATSAL EIRL, ya que una buena gestión financiera mejora las funciones de los contratistas, y así permite que se cumplan las metas, objetivos trazados.

La planificación y organización inciden en los contratos de construcción de la empresa consultor constructor CATSAL EIRL, debido a que estos procesos financieros permiten que los contratistas pueden tener bien definidos sus funciones, labores, y así las actividades proyectadas sean posibles de poder cumplir.

Se determina que la dirección financiera incide en los contratos de construcción de la empresa consultor constructor CATSAL EIRL, debido a que la dirección permite que los contratistas realicen sus labores de manera eficiente según contrato realizado con la empresa, lo cual se puede cooperar para el cumplimiento de los contratos de construcción.

Se determina que el control financiero incide en el cumplimiento de contratos de la empresa consultor constructor CATSAL EIRL. Esto debido a que el control permite que

la empresa pueda cumplir con las funciones predeterminadas con los contratos de construcción, para que así seamos eficiente.

#### **2.1.4 Antecedentes Locales**

**Mendoza (2016)** en su proyecto de tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, periodo - 2016. Tuvo como su objetivo de estudio en determinar las características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial rubro Carpintería de la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. Asimismo llego a las siguientes conclusiones: Respecto al perfil del empresario El 83% de los representantes de las MYPES tienen edades de 36 a 50 años y un 75% de los representantes de las MYPES corresponden al género masculino y 75% tienen el grado de instrucción universitaria completa, sin embargo el 25 % tienen instrucción universitaria incompleta, lo que estaría indicando que las MYPES tienen representantes instruidos haciendo que las MYPES sean más competitivos , logrando las posibilidades de que su empresa sea exitosa debido a la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en la universidad.

Respecto a las características de las MYPES El 42 % de las MYPES presentan una Antigüedad más de 3 años en el mercado, lo que indica que aquellas que tienen mayor tiempo en el mercado tienen más experiencia que las que solo tienen un año, lo que significa una ventaja en contra de la competencia, debido a que estas conocen los momentos fructíferos del negocio los cuales saben cómo aprovecharlos, mientras que las que aún están iniciando aún están aprendiendo sobre esto.

El 100% de las MYPES son formales y el 58 % tienen entre tres trabajadores permanentes y el 42% son trabajadores eventuales, y el 75% se formó empresarialmente con el único propósito de obtener ganancias. Respecto a las características del financiamiento En cuanto al tipo de financiamiento para el capital de su empresa el 50% son financiados con capital propio, el 33% son financiados a través de entidades financieras y el 17% son financiados por medio de otras personas. El 92% si solicitó crédito para su empresa y el 8% no solicitó crédito para su empresa. El 100% si solicitó crédito de consumo para su empresa.

El Banco de crédito del Perú prestó dinero a un 33 % de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías y la caja de crédito y ahorro Huancayo brindaron préstamos al 25% de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías, y la caja de crédito y ahorro Arequipa brindaron préstamos al 17% de las MYPES y el 25% de las MYPES trabajan con otras cajas de crédito y ahorro y el 83% Del préstamo obtenido lo invirtió en compra de mercaderías y el 17% en Compra de activos fijos.

**Shupingahua (2016).** En su proyecto de tesis Caracterización de la capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario del sector comercio, rubro clínica dental en la provincia de Leoncio Prado , 2016 en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote sede Tingo María llegando al siguiente objetivo Describir y determinar la caracterización de la capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario en las MYPES del sector comercio, rubro clínica dental de la provincia de Leoncio Prado , año 2016.llegando a las siguientes conclusiones El 75% de los propietarios odontólogos de las clínicas dentales son del género masculino, el 50% sus edades fluctúan entre 36 y

50 años. La madurez de la edad de los microempresarios en los negocios de las MYPES del rubro clínicas dentales se manifiesta como en cualquier negocio.

El 41.6% del personal, principalmente el odontólogo recibió algún tipo de capacitación y el 25% de ellos en promedio fue de tres cursos anuales. El 50% lo realizó en gestión empresarial. Estos microempresarios se capacitan por lo que se interesan en posicionarse en el mercado en los servicios odontológicos.

El 75 % del microempresario del sector odontológico cree que es importante la competitividad, por estas razones es importante brindar un buen servicio en relación al precio y calidad; es decir la satisfacción del cliente en su máxima expresión.

La competitividad como efecto de la globalización, exige a los propietarios como sus trabajadores, en capacitarse, en repuestas en mejorar los servicios de calidad.

**Venturo (2016).** En su proyecto de tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”. Cuyo objetivo fue determinar las características del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad en las MYPE del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016 llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los Empresarios, que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83 % de los representantes de la MYPE son de género Masculino y solamente el 17 % son del género Femenino. También se pudo obtener que el 75 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superior técnica.

Respecto a las características de la MYPE, Se concluye que el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad

empresarial; Se obtuvo también que el 50 % de los representantes de la MYPE tienen de 16 a 20 trabajadores.

Respecto a las características del financiamiento se evidencia que el 67% de los representantes de la MYPE su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio; Se pudo obtener también que el 50% solicitaron su crédito en Cajas Municipales.

Respecto a las características de la capacitación se observa que el 58% de los representantes de la MYPE precisa no haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito recibido.

Respecto a las características de la rentabilidad se evidencia que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las MYPE encuestadas ya que el 83% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y El 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo obtener también que el 100% si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

## **2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.2.1 Teorías de financiamiento**

El financiamiento es la actividad financiera a través de la cual obtenemos los recursos necesarios para la implementación de una nueva actividad de producción de bienes y/o servicios. Los aportes de capital son las contribuciones que provienen de los socios interesados en financiar el proyecto. La forma legal de constituir este aporte propio dependerá de las circunstancias específicas y de la legislación vigente. **(Ipanaque, 2009)**

Financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Ahora bien, no solamente las personas particulares que quieren abrir su propio negocio, o las empresas, solicitan financiamiento para expandir o desarrollar comercios, sino también los gobiernos nacionales, provinciales o municipales de una nación suelen echar mano de esta alternativa para poder concretar obras en sus respectivas administraciones, entre las más comunes: construcción de carreteras, de centros de atención sanitaria, tendido de redes cloacales, entre otros. Aunque, debemos destacar también que el financiamiento puede solicitarse para contrarrestar una situación financiera deficitaria que no permite hacer frente a los compromisos contraídos.

➤ **Formas de financiamiento:**

En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. Existen dos formas de financiamiento:

**Financiamiento a corto plazo:** En este tipo de financiación, el plazo del préstamo es menor a un año.

**Financiamiento a largo plazo:** El plazo para cancelar es mayor a un año.

Las fuentes de financiamiento:

**Financiamiento interno:** Se obtiene de recursos disponibles de la empresa. Ejemplo las Amortizaciones, fondos de reserva, etc.

**Financiamiento externo:** Proviene de personas que no pertenecen a la empresa.

➤ **Las instituciones que brindan financiamiento son:**

**a) Bancos:**

- Banco de la Nación: Préstamo multired sin convenio su TEA máxima es de 19% y créditos hipotecarios la TEA es de 9.25%.
- Banco de Crédito del Perú: TEA de interés para créditos hipotecarios 9% y TEA máxima para crédito personal es de 13.9%.
- Banco Continental: Préstamo hipotecario la TEA es de 9% Y Crédito libre disponibilidad es de 16% a 34% a empresas.

**b) Cajas:**

- Caja Arequipa: Crédito Hipotecario TEA 19% y crédito empresarial de 28% hasta 50%
- Caja Piura: Créditos hipotecarios TEA 18% y crédito empresarial de 30% a 60.10%.  
Tipos de créditos: Crédito empresarial, Crédito agrícola, Crédito de servicio, Créditos hipotecarios, crédito panaderito, crédito personal, etc.

**c) Cooperativas de Créditos:**

- Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache LTDA: Créditos hipotecarios TEA de 17% y créditos empresariales de 20% hasta 45%.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco: Créditos Hipotecarios

Los préstamos pueden provenir de empresas o personas naturales, o por la vía más tradicional, que es a través de créditos bancarios. En la actualidad es muy común que las

personas, busquen financiarse mediante el uso de las tarjetas de crédito. Este tipo de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida.

Hoy en día el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales proceden a adoptar esta alternativa a fin de poder materializar cualquier proyecto de carácter público, como lo es la construcción de vías, construcción de centros hospitalarios, construcción de puentes, construcción de centros de estudios, ampliación de trochas carrózables, mantenimiento de vías. Cabe destacar que el dinero prestado deberá devolverse en tiempo y forma, según se haya pactado. Normalmente se efectúa un documento por escrito en el cual se deja establecido el monto prestado y la manera en la cual será devuelto, es decir, el tiempo y asimismo si es que media interés y devolución en cuotas, por ejemplo.

Si no se cumple satisfactoriamente con esa devolución, la empresa, persona o gobierno que no cumple será debidamente penado por ello, pudiendo ser demandado judicialmente y por supuesto obligado por la justicia a pagar lo que debe.

La financiación es la contribución de dinero, aporte monetario que una persona física o una empresa efectúan y que se requiere para poder concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del negocio propio o la ampliación de uno ya existente.



Aporte de dinero que una empresa o persona realiza a favor de otro con el objetivo de impulsar un negocio o crearlo. Generalmente, la manera más común de obtener la financiación es a través de préstamos o de créditos, los cuales, podrán ser entregados por personas físicas, por ejemplo, familiares, amigos, entre otros, o entidades financieras especialmente dedicadas a la entrega de créditos, tal es el caso de bancos. “Mi hermana necesitaba financiación para abrir su negocio de ropa y con mi padre le prestamos el dinero que le hacía falta.”

Los préstamos, créditos hipotecarios y tarjetas de créditos, principales vías de financiación, otorgados por entidades que cobran un interés por ellos.

Cabe destacar, que quienes prestan el dinero, especialmente las entidades financieras, normalmente, cobran intereses por el préstamo oportunamente entregado, a una tasa de interés estipulada previamente.

La financiación puede ser a corto plazo (cuando el plazo que se estipula para la devolución del dinero prestado es inferior a un año), o en su defecto, a largo plazo (cuando el plazo que se establece para la devolución del dinero es mayor a la anterior, es decir, más de un año o directamente cuando ni siquiera hay tal compromiso, porque la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios o de algún amigo, pariente que no lo solicita, por ejemplo).

Al monto estipulado a devolver se le sumarán por supuesto los intereses que se cobran por el préstamo. No existe la entrega de un crédito sin la mediación de un interés.

Uno de los casos más comunes de pedido de crédito a un banco por parte de un particular es para poder acceder a la compra de una vivienda.

Los créditos hipotecarios, tal como se los denomina, se solicitan en los bancos, y los aspirantes deben cumplir con ciertas condiciones para poder acceder a ellos, y se considerará una vez otorgado un pago total en varios años, hecho que permitirá que una persona o familia accedan en el corto a plazo a una casa y puedan ir pagándola a través de los años.

Por otro lado, en el particular caso de una persona, una típica manera de financiarse, para poder comprar algo que quiere, pero que al momento de querer comprarlo no reúne la totalidad de los fondos requeridos, es a través de la tarjeta de crédito.

La persona pagará el bien en cuestión a través de la tarjeta de crédito a su nombre, en un pago o en varios, de acuerdo a lo que esté disponible y según las necesidades, en tanto, el monto total del producto o las cuotas se pagarán a fin o principio de mes cuando llega el resumen de la tarjeta.

Las tarjetas de crédito hoy día ofrecen pagos mínimos de las deudas y el total adeudado se puede ir refinanciando, también dependiendo de las posibilidades de pago del cliente. Por supuesto que esa refinanciación implicará la aplicación de un interés.

Esta situación es desaconsejable porque el interés que aplican es ciertamente alto y entonces se termina pagando por los bienes adquiridos unos montos fabulosos.

Aunque, la mencionada línea arriba, no es la única clasificación de financiación, también, existe otra distinción dependiendo del origen que ostenten los fondos prestados.

Entonces, de este modo nos encontramos con otros dos tipos de financiación: externa (la cual procederá de inversionistas que no forman parte de la empresa en cuestión, tal es el caso de los bancos, las empresas de crédito, entre otras) e interna (a diferencia de la que

antecede, será aquella que se logra a partir de los propios medios económicos que dispone la empresa, como ser: reservas, ventas de algún tipo de bien, por ejemplo, una máquina en desuso, pero en perfecto estado de funcionamiento y que ostenta un importante valor de mercado, la cual se vende a un buen valor y ese dinero que ingresa por su venta será reinvertido para llevar a cabo alguna acción o proyecto). **(Florencia Ucha)**.

### **2.2.2 Teorías de Rentabilidad**

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones

doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acción realizada, según que el análisis sea a priori o a posteriori. **(Zamora, 2011).**

La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.

En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o "return on equity" en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva, rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio.

La rentabilidad suele expresarse en un porcentaje de relación. Por ejemplo, si la empresa invierte 10 dólares y los intereses que genera en respuesta son de 1 dólar, la rentabilidad es de un 10%. Uno de los métodos más difundidos para calcular la rentabilidad de una acción o de una empresa es la Fórmula de Du Pont, la cual contempla diversas variables que calculan la Rentabilidad Neta sobre Ventas, por un lado, y la rotación de ventas sobre el patrimonio, por el otro.

Dependiendo de cada empresa, el acento en la rentabilidad estará puesto en vender más a bajo coste, o en vender menos, pero con un mayor valor.

Además del aspecto económico y financiero, también existe la llamada rentabilidad social. Esta, como contrapartida de la económica, considera que un Estado o institución gubernamental (pero también en casos empresas privadas) deben rendir más beneficios que pérdidas a la sociedad en la que se encuentran inmersos.

En una empresa pública, por caso, el objetivo no es generar ganancias sino brindar una utilidad beneficiosa para el conjunto social, un servicio útil que evite problemas y retrasos. Desde este punto de vista es que toda institución gubernamental debe contemplar su rentabilidad social como objetivo de base. Por ejemplo, la rentabilidad social del transporte público o de una oficina de aduanas.

Pero en una empresa privada también ha empezado a considerarse la provisión de rentabilidad social para la comunidad. En este sentido, se entiende que el único objetivo de una compañía no es generar dinero, sino también devolver algo a la sociedad, a nivel social, económico y ambiental. La rentabilidad social está vinculada al nuevo concepto de sustentabilidad o sostenibilidad, que supone que tanto los individuos como las empresas y los gobiernos deben incluir entre sus fines una idea de desarrollo que no agote las posibilidades de desarrollo de las generaciones futuras. **(Victoria bembibre 2009).**

Utilidad Neta En el ámbito de las finanzas el término utilidad es sinónimo de ganancia o de beneficio en relación con alguna actividad económica. Sin embargo, no hay una única manera de entender la utilidad, pues existe la utilidad total, la marginal, la bruta y la neta. Y todo ello hay que entenderlo en el marco de la teoría de la utilidad.

- **El cálculo de la utilidad neta**

Los economistas entienden por utilidad la cualidad que tiene un producto para que un consumidor lo considere un bien deseable, es decir, la capacidad que tiene un producto o un servicio de satisfacer una necesidad. Por otra parte, se entiende por margen de utilidad el porcentaje de ganancia de todas las operaciones de una empresa. La fórmula matemática del margen de utilidad es la siguiente:  $\text{margen de utilidad} = \text{utilidad neta} / \text{ventas netas}$ . Partiendo de esta fórmula hay que indicar que la utilidad neta equivale al rendimiento definitivo en la venta de un producto. En otras palabras, la utilidad neta es el beneficio o la ganancia final obtenida después de contabilizar la totalidad de los costes empresariales. En líneas generales los datos sobre la utilidad neta son evaluados periódicamente (cada trimestre o cada año) y permiten comparar la rentabilidad empresarial a lo largo del tiempo. Esto implica que la utilidad neta es un indicador de la rentabilidad económica de una empresa.

- **La diferencia entre la utilidad bruta y la utilidad neta**

La utilidad neta puede ser confundida con un concepto similar, la utilidad bruta. Se entiende por utilidad bruta la diferencia entre todos los ingresos obtenidos por una empresa y los costes relacionados con la producción (la utilidad bruta también es denominada margen bruto o ganancia bruta). En cambio, la utilidad neta es el total de los ingresos menos todos los costes (los costes de producción y otros costes como los de depreciación, comisiones bancarias, gastos de publicidad, etc.).

- **Otros indicadores de la rentabilidad empresarial**

Tanto la utilidad neta como la bruta son dos indicadores significativos para conocer la rentabilidad empresarial. No obstante, hay otros indicadores que son igualmente relevantes.

La rentabilidad es el rendimiento económico medido en una cantidad monetaria. Sin embargo, el concepto de rentabilidad es demasiado general y debe ser concretado a través de conceptos más específicos, tales como margen operacional, rentabilidad neta sobre la inversión, rentabilidad sobre el patrimonio, el evita, rendimiento de patrimonio, etc. Estos son algunos de los indicadores de rentabilidad, pero no hay que olvidar que también existen indicadores de productividad o indicadores de endeudamiento.

La rentabilidad en las finanzas A la hora de invertir, siempre resulta interesante apoyar cualquier idea o presentimiento con ratios financieros, para que de esta forma la decisión final sea más madura. En el punto anterior, se ha visto la rentabilidad en su concepto más simple, pero es un término que se puede expresar aún más. Es ahí donde aparecen la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica.

La Rentabilidad Económica mide la capacidad que tienen los activos (bienes y derechos como son los mostradores, estanterías, derechos de cobro sobre clientes, etc.) para generar el beneficio bruto (aquel beneficio en el que no se descuentan los intereses e impuestos que hay que pagar sobre el propio beneficio). El beneficio bruto o beneficio Antes de Intereses e Impuestos es la diferencia entre los ingresos y los gastos.

El mundo de las finanzas precisa de muchos cálculos matemáticos para determinar cuáles son las mejores opciones. Sin embargo, hay otros factores, externos a la lógica numérica,

como puede ser la psicología humana. Es decir, si hay una creencia generalizada de que una economía irá bien, se invertirá en ella sin hacer especial hincapié en los datos económicos. Pero usar solo la intuición es un riesgo que hay que evitar correr. Saber qué rentabilidad arroja una determinada decisión, es un apoyo importante para determinar cuál es la opción más conveniente. (Moreno marzo 2018)

### 2.2.3 Marco conceptual

- **Definición de financiamiento**

Es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación, interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas. Domínguez ,2005.

Financiación interna o autofinanciación: Proviene de la parte no repartida (entre accionistas en una anónima entre socios en una sociedad colectiva) de los ingresos que toman forma de reservas. También constituyen fuentes internas de financiamiento las Amortizaciones, las provisiones y las previsiones, de acuerdo con. (Aguirre, 1992)

- **Definición de rentabilidad**

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de



la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori. (**Zanches 2011**).

- **Definición de Micro y pequeñas empresas**

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).

- **Definición de boticas**

Un vocablo del griego bizantino que puede traducirse como “bodega” llegó al castellano como botica. Hace referencia a un laboratorio donde se producen medicamentos. Botica es el lugar donde se despachan remedios. Incluso en ocasiones se utiliza el término para nombrar al medicamento en sí mismo. **(Diego 1915).**

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**

#### **3.1 Tipo de investigación**

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativa, con el fin de obtener la información necesaria para el problema de investigación.

Una investigación es de tipo cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizarán procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

**(Sampieri, Collado & Baptista, 2010)**

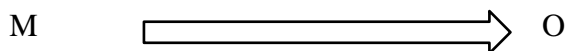
### **3.2 Nivel de Investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables y dimensiones en estudio. **(Hernández,**

**Fernández & Baptista, 2014).**

### **3.3 Diseño de investigación**

Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental, descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

**Transeccional** por que se recolectaron datos y se describió los variables y se analizó su incidencia e interrelación en un momento dado.

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

### **3.4 El universo y Muestra**

#### **Universo**

Es un conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. (Tamayo y Tamayo, 2011) La población está conformada por 40 propietarios de las MYPES, rubro boticas en el distrito de Rupa Rupa período 2018.

#### **Muestra**

La selección de la muestra es no probabilística, porque la elección será de manera intencional y por conveniencia del investigador a los que se aplicará la encuestas para identificar las características de las variables de estudio y la unidad de análisis.

(Sampieri, Collado & Baptista, 2010). En efecto, la muestra estaba conformada por 40 propietarios de las MYPES, rubro boticas en el distrito de Rupa Rupa período 2018, que representan el 100%, de la población, la misma que ha sido dirigida.

### 3.5 Definición y operacionalización de variables

| <b>Variable</b>  | <b>Definición Conceptual</b>  | <b>Definición operacional: Indicadores</b> | <b>Escala de medición</b>  |
|--|---|--|--|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE  | Son algunas características de los procedimientos y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa, 2018. | Edad                                       | Razón:<br>Años:  |
|  |   | Sexo                                       | Nominal:<br>Masculino: Femenino:   |
|  |   | Grado de instrucción                       | Ordinal:<br>Sin instrucción: Primaria Secundaria Superior universitario  |
| <b>Variable</b>  | <b>Definición Conceptual</b>  | <b>Definición operacional: Indicadores</b> | <b>Escala de medición</b>  |
| Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa, 2018. | Son algunas características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa, 2018.                                    | Antigüedad MYPE                            | Razón:<br>Un año Dos años Tres años<br>Tres años a mas   |
|  |   | Trabajadores MYPE                          | Razón:<br>Uno a cinco Seis a diez Once a quince<br>Deseis a veinte a mas   |
|  |   | Capacitación en las MYPE                   | Razón:<br>Si<br>No   |
|  |   | Cursos Capacitados                         | Razón:<br>Un curso, Dos cursos<br>Más de tres curso.   |
|  |   | Temas de capacitación                      | Nominal:<br>Buen servicio al cliente<br>Eficiencia en el manejo del crédito<br>Gestión empresarial<br>Financiamiento |

| <b>Variable</b>  | <b>Definición Conceptual</b>  | <b>Definición operacional: Indicadores</b>  | <b>Escala de medición</b>  |
|--|---|---|--|
| Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa, 2018. | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa, Periodo 2018.. | Tipo de Financiamiento                      | Propio<br>Ajeno  |
|  |   | Solicitud Crédito                           | Si solicite<br>No solicite   |
|  |   | Tipo de crédito obtenido                    | Créditos Hipotecarios<br>Créditos Comerciales<br>Crédito de consumo<br>Otros |
|  |   | Instituciones Financieras obtenía crédito   | Bancario<br>Cajas Municipales<br>Ninguno                                     |
|  |   | Inversión del crédito                       | Ampliación del Local Capital de trabajo<br>Capacitación<br>Otros             |
| <b>Variable</b>  | <b>Definición Conceptual</b>  | <b>Definición operacional:</b>              | <b>Escala de medición</b>  |
| Rentabilidad de la Mypes   | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio..  | El financiamiento mejora la                 | Si<br>No   |
|  |   | En Cuanto Mejoro                            | En 5%, 10%, 20%, 30% a mas   |
|  |   | Las capacitaciones                          | Si<br>No   |
|  |   |   |  |
|  |   | Como considera la capacitación              | Inversión<br>Gasto<br>Ninguna  |
|  |   | Cuenta con liquidez como capital de trabajo | Si<br>No   |
|  |   | Cree Ud. Que la rentabilidad recibida se    | Si<br>No   |
|  |   |   |  |

### **3.6 Técnicas e Instrumentos**

**Técnica:** A fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue la encuesta para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación

**Instrumentos:** Para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizará como instrumento el cuestionario la misma que estuvo estructurado de 20 preguntas.

### **3.7 Plan de Análisis**

De acuerdo a la naturaleza de la investigación para el análisis de los datos se utilizó el análisis estadístico descriptivo, como son uso de tablas de distribución de frecuencias porcentuales y sus respectivos gráficos según normas Apa. El procesamiento de los datos será mediante la tabulación para responder los objetivos de la investigación utilizando el Microsoft Office Word/Excel 2016.



### 3.8 MATRIZ DE CONSISTENCIA

| TÍTULO  | PROBLEMA  | OBJETIVOS  | VARIABLES   | METODOLOGÍA                                       |   |   |
|---|---|--|---|---|---|---|
|   | FORMULACIÓN   | GENERAL  | 1.<br>Financiamiento  | TIPO Y NIVEL                                      | POBLACIÓN   | INSTRUMENTO   |
| Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Botica en el distrito de Rupa Rupa.2018? | ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Botica en el distrito de Rupa Rupa.2018? | Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Botica en el distrito de Rupa Rupa, 2018.   | Dimensiones<br>Los Plazos de financiamiento<br>Fuentes de Financiamiento<br>Condiciones de financiamiento | Cuantitativo<br>Descriptivo                       | La población en estudio está conformada por 40 MYPES del sector comercio, rubro Botica en el distrito de Rupa Rupa, 2018. | Cuestionario de preguntas cerradas  |
|   |   | ESPECÍFICOS  |   | DISEÑO  | TÉCNICA   | ANÁLISIS DE DATOS   |
|   |   | * Describir las principales características de las MYPES, sector comercio, rubro boticas, del distrito de Rupa Rupa. 2018.<br>* Describir y analizar las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES, sector comercio, rubro boticas del distrito de Rupa Rupa 2018.<br>* Describir y analizar las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del distrito de Rupa Rupa 2018. | 2. Rentabilidad<br>Dimensiones<br>Ingreso<br>Existencia<br>servicio                                       | No experimental<br>Transeccional<br>y descriptivo | Técnica que se utilizó durante la investigación es la encuesta.   | Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel 2016. |

### 3.9 Principios Éticos

En esta investigación se tuvo en cuenta los principios éticos en todo el proceso tales como en el recojo de información, en la información documental y en el análisis de resultados. Estos principios toman como referencia los puntos considerados en el código de ética de la ULADECH

- **Protección a las personas.** - en este estudio se consideró a la persona como el fin mas no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.
- **Beneficencia y no maleficencia.** - en esta investigación se aseguró el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Justicia.** - considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participaron en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones
- **Integridad Científica.** - en esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena praxis en investigación. Por ello mi conducta será integro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

- **Consentimiento informado y expreso.** - Las personas que participaron en esta investigación estuvieron informados de los fines y objetivos de este estudio, asimismo aceptaron voluntariamente en alcanzar la información.

## **IV RESULTADOS**

### **4.1 Resultados:**

Después de recolectar la información a través de la técnica de una encuesta, apoyada en un cuestionario conformado por veinte (20) preguntas de tipo dicotómicas y de opción múltiple, es decir las respuestas consistieron en una serie de alternativas, entre las cuales el encuestado escogió la que creyó conveniente; se procedió a la presentación en tablas y gráficos estadísticos y a la interpretación de cada uno de los ítems. A continuación, se muestran los resultados:

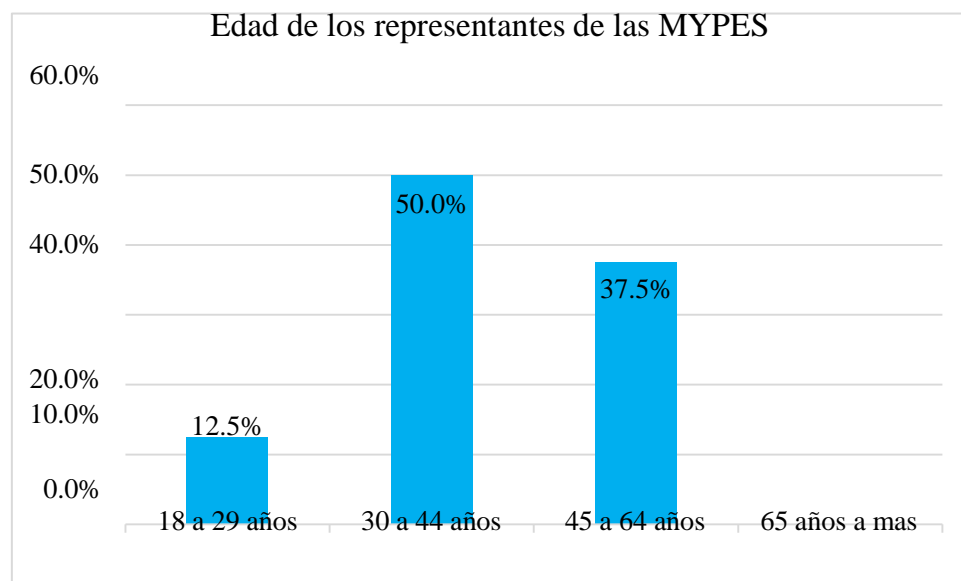
Respecto al Perfil de los Microempresarios.

**Tabla N° 01 Edad de los representantes de las MYPES.**

| <b>Edad</b>   | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------|-------------------|-------------------|
| 18 a 29 años  | 5                 | 12.5%             |
| 30 a 44 años  | 20                | 50%               |
| 45 a 64 años  | 15                | 37.5%             |
| 65 años a mas | 0                 | 0%                |
| Total         | 40                | 100%              |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Grafico 01:** Edad de los representantes de las MYPES



**Fuente: Tabla 1.**

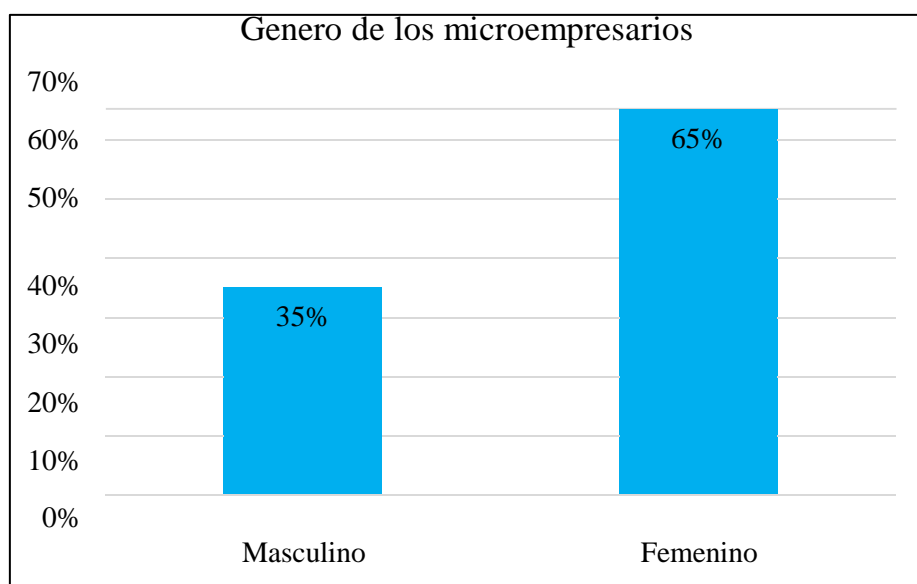
Según la tabla 1 y gráfico 1 se observa que el 50% están en la edad de 30 a 44 años y en un 37.5% están en edad de 45 a 64 años y el 12.5% está en edad de 18 a 29 años respectivamente.

**Tabla N°02 Genero de los microempresarios.**

| <b>Genero</b> | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------|-------------------|-------------------|
| Masculino     | 14                | 35%               |
| Femenino      | 26                | 65%               |
| Total         | 40                | 100%              |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 02:** Genero de los microempresarios.



**Fuente: Tabla 2**

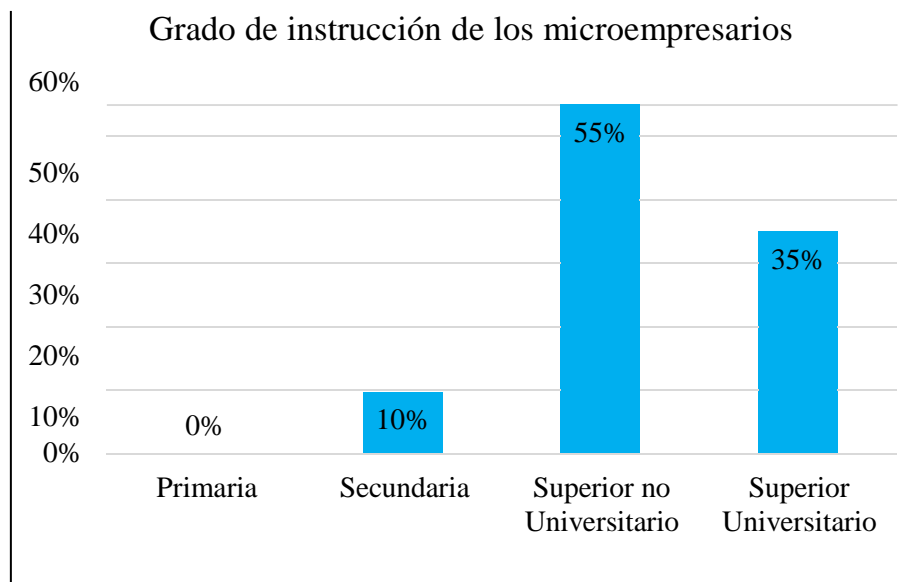
Según la tabla 2 y gráfico 2, se observa que el 35% de los microempresarios son del género masculino y el 65% del género femenino respectivamente.

**Tabla 03: Grado de instrucción de los microempresarios.**

| <b>Grado de Instrucción</b> | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|
| Primaria                    | 0                 | 0%                |
| Secundaria                  | 4                 | 10%               |
| Superior no Universitario   | 22                | 55%               |
| Superior Universitario      | 14                | 35%               |
| Total                       | 40                | 100%              |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 03: Grado de instrucción.**



**Fuente: Tabla 3.**

Según la tabla 3 y gráfico 3, se observa que el 35% de los encuestados, tiene superior Universitaria, el 55% tiene superior no Universitaria, y el 10% tiene secundaria completa respetivamente.

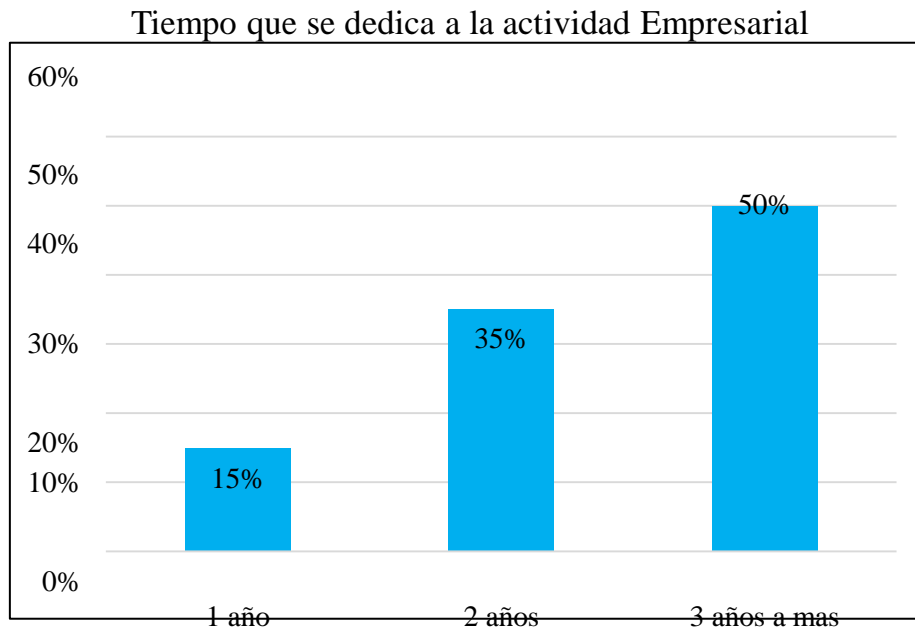
Respecto al Perfil de las MYPES

**Tabla 04: Tiempo que se dedica a la actividad Empresarial.**

| Antigüedad en la empresa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------|------------|------------|
| 1 año                    | 6          | 15%        |
| 2 años                   | 14         | 35%        |
| 3 años a mas             | 20         | 50%        |
| Total                    | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 04: Tiempo que se dedica a la Actividad Empresarial**



**Fuente: Tabla 4.**

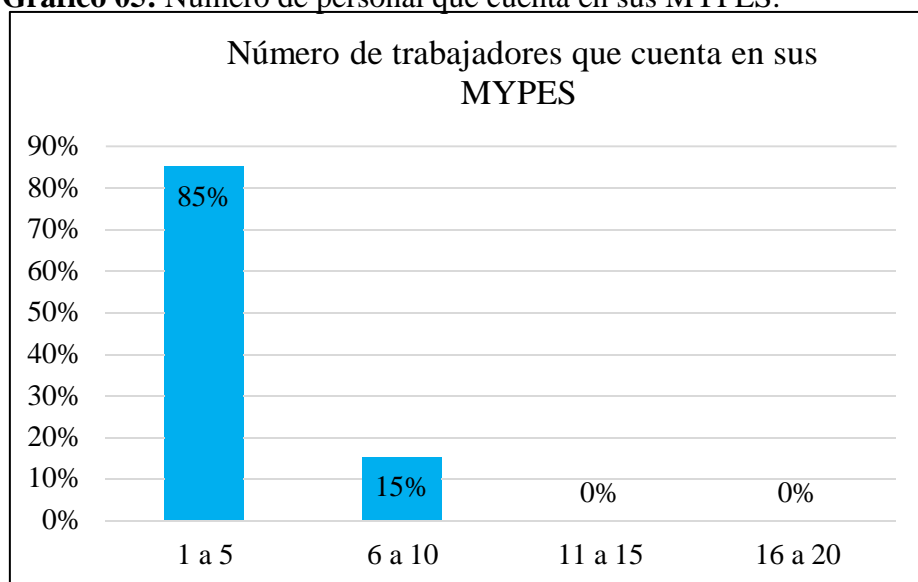
Según la Tabla 4 y gráfico 4, se observa que, el 50% de los encuestados se dedica al negocio por más de 03 años, el 35% se dedica al negocio por 02 años, y el 15% se dedica al negocio por 01 año respectivamente.

**Tabla 05: Número de trabajadores que cuenta en sus MYPES.**

| Cantidad de trabajadores | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------|------------|------------|
| 1 a 5                    | 34         | 85%        |
| 6 a 10                   | 6          | 15%        |
| 11 a 15                  | 0          | 0%         |
| 16 a 20                  | 0          | 0%         |
| Total                    | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 05: Número de personal que cuenta en sus MYPES.**



**Fuente: Tabla 5.**

Según la tabla 5 y gráfico 5, se observa que el 85% de las MYPES tiene de 1 a 5 trabajadores, el 15% tienen de 6 a 10 trabajadores respectivamente.

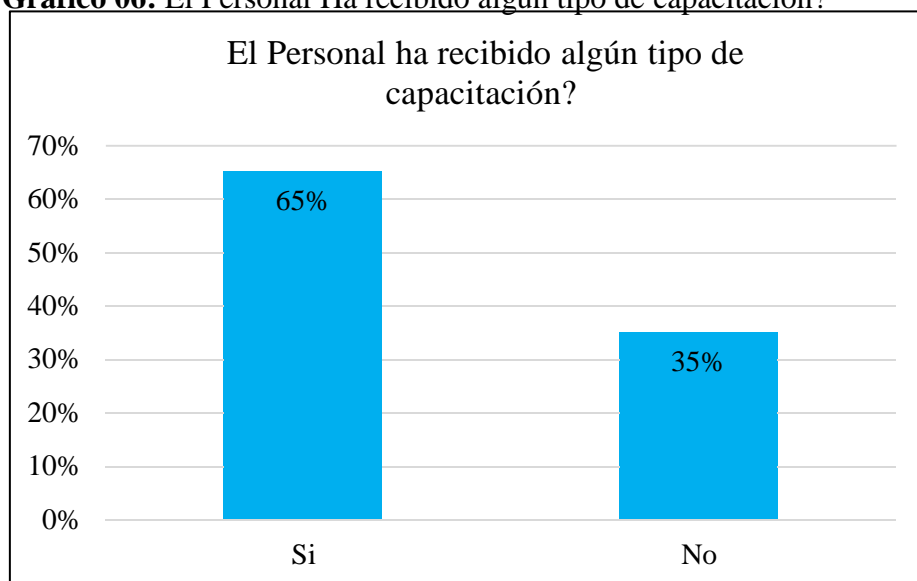


**Tabla 06: El Personal ha recibido algún tipo de capacitación?**

| Recibió Capacitación? | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|------------|
| Si                    | 26         | 65%        |
| No                    | 14         | 35%        |
| Total                 | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 06: El Personal Ha recibido algún tipo de capacitación?**



**Fuente: Tabla 6.**

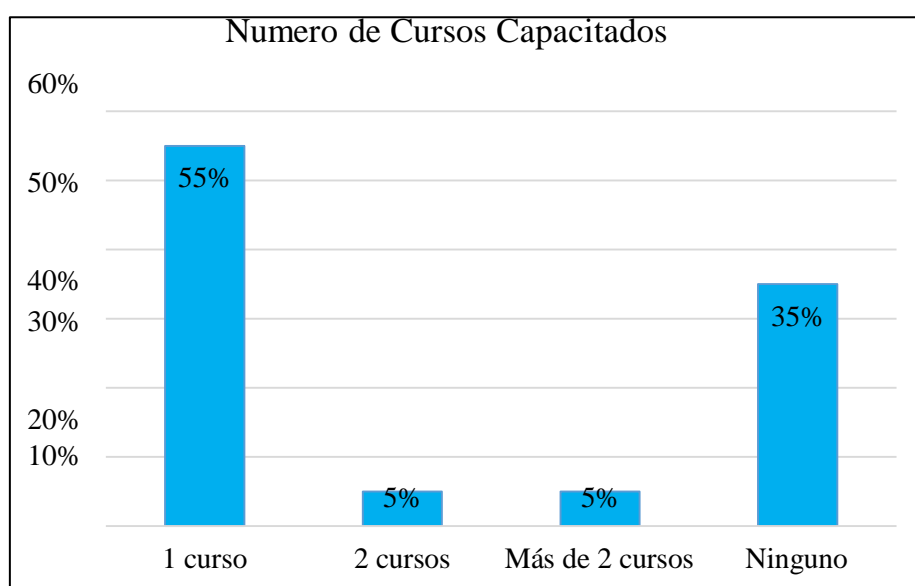
Según la tabla 6 y gráfico 6, se observa que el 65% de las MYPES sus trabajadores son capacitados y el 35 % no han recibido la capacitación.

**Tabla 07: Numero de Cursos Capacitados.**

| <b>Cantidad</b> | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|-----------------|-------------------|-------------------|
| 1 curso         | 22                | 55%               |
| 2 cursos        | 2                 | 5%                |
| Más de 2 cursos | 2                 | 5%                |
| Ninguno         | 14                | 35%               |
| Total           | 40                | 100%              |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Grafico 07:** Cantidad de cursos capacitados



**Fuente:** Tabla 7.

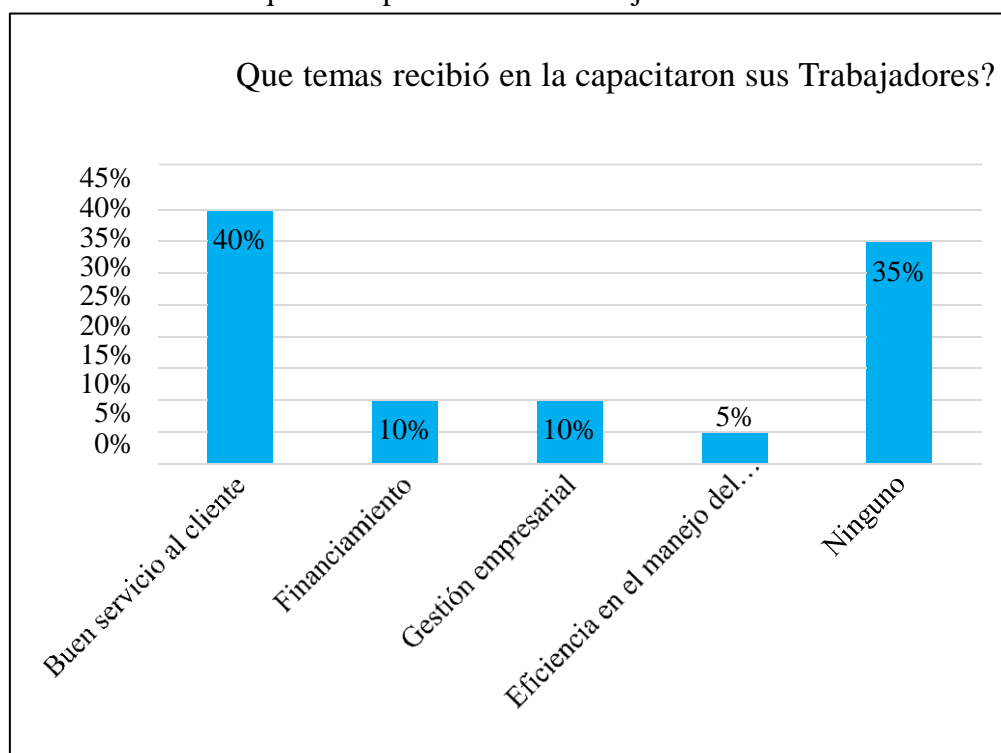
Según la Tabla 7 y gráfico 7, se observa que el 55% de los encuestados, recibió la capacitación solo en un curso, el 5% recibió la capacitación por los dos cursos, el 5% recibió la capacitación más de 2 cursos y el 35% ningún curso.

**Tabla 08: Que temas recibió en la capacitaron sus Trabajadores?**

| Temas                               | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------------|------------|------------|
| Buen servicio al cliente            | 16         | 40%        |
| Financiamiento                      | 4          | 10%        |
| Gestión empresarial                 | 4          | 10%        |
| Eficiencia en el manejo del crédito | 2          | 5%         |
| Ninguno                             | 14         | 35%        |
| Total                               | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Grafico 08:** Temas que se Capacitaron sus Trabajadores?



**Fuente:** Tabla 8.

Según la tabla 8 y gráfico 8, se observa que el 40% de los encuestados se capacito en Buen servicio al cliente, el 10% se capacito el financiamiento, el 10% se capacito en gestión empresarial, el 5% se capacito en eficiencia en el manejo del crédito y el 35% de los encuestados no recibieron capacitación.

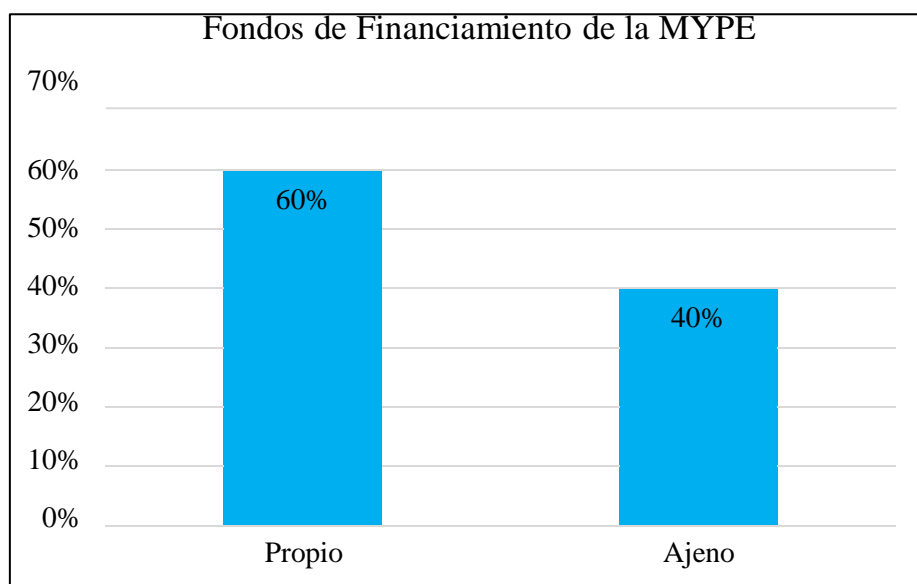
Respecto al Financiamiento

**Tabla 9: Fondos de Financiamiento de la MYPE**

| <b>Fondos</b> | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------|-------------------|-------------------|
| Propio        | 24                | 60%               |
| Ajeno         | 16                | 40%               |
| Total         | 40                | 100%              |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Grafico 9:** Tipo de fondos de Financiamiento de la MYPES



**Fuente:** Tabla 9.

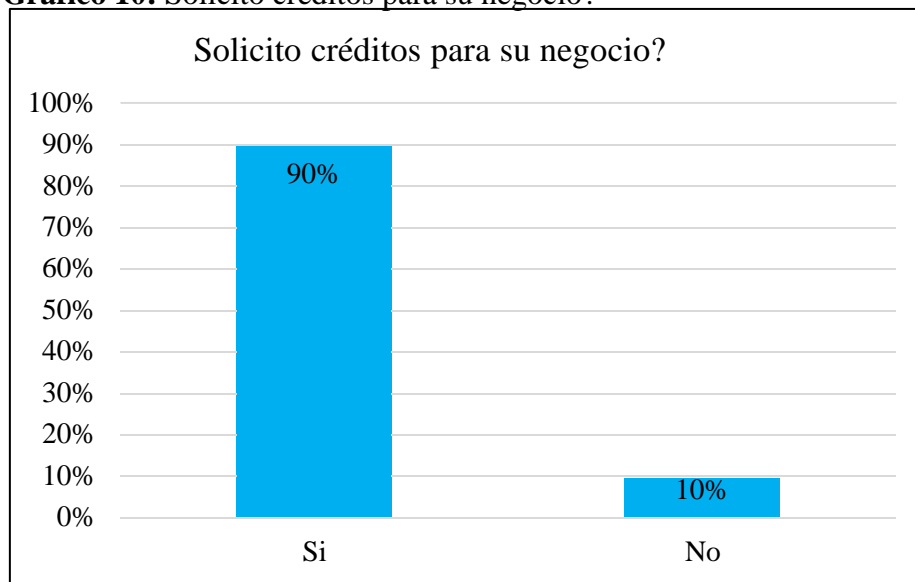
Según la tabla 9 y gráfico 9, se observa que el 60% financian su actividad con fondos Propios y el otro 40% lo hacen con fondos de terceros respectivamente.

**Tabla 10: Solicito créditos para su negocio?**

| Solicito | Frecuencia | Porcentaje |
|----------|------------|------------|
| Si       | 36         | 90%        |
| No       | 4          | 10%        |
| Total    | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 10: Solicito créditos para su negocio?**



**Fuente: Tabla 10**

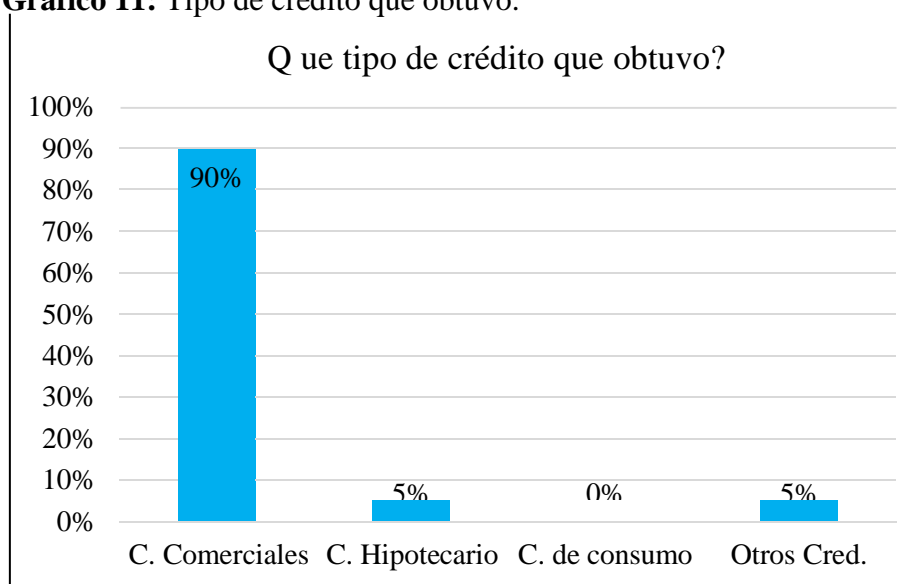
Según la tabla 10 y gráfico 10, se observa que el 90% de los encuestados, si han solicitado crédito para su negocio y el 10% respondieron que no ha solicitado crédito para su negocio respectivamente.

**Tabla 11: Tipo de crédito que obtuvo.**

| <b>Crédito</b> | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|----------------|-------------------|-------------------|
| Comerciales    | 36                | 90%               |
| Hipotecario    | 2                 | 5%                |
| De consumo     | 0                 | 0%                |
| Otros          | 2                 | 5%                |
| Total          | 40                | 100%              |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 11: Tipo de crédito que obtuvo.**



**Fuente: Tabla 11**

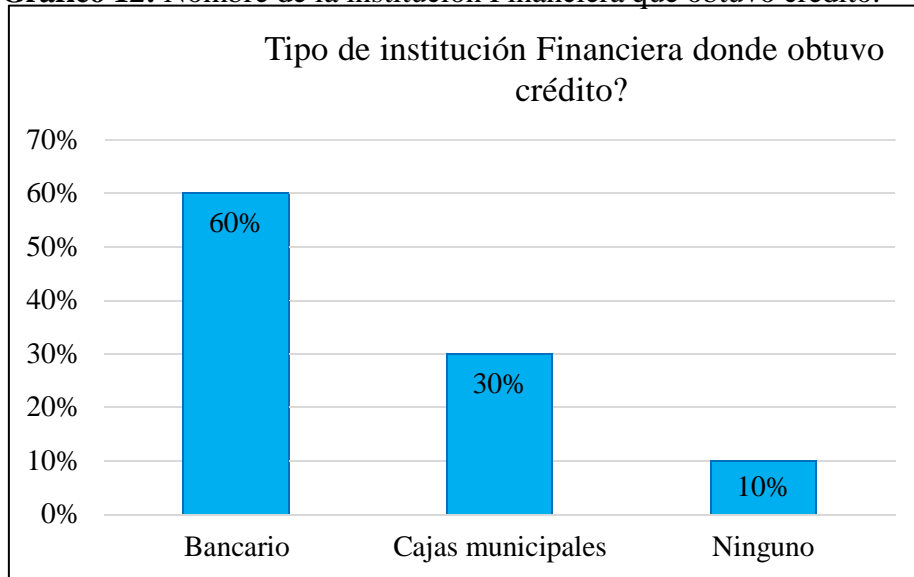
Según la tabla 11 y gráfico 11, se observa que el 90 % obtuvo crédito comercial, el 5% obtuvieron crédito hipotecario y el 5% otros tipos de crédito respectivamente.

**Tabla 12: Tipo de institución Financiera donde obtuvo crédito.**

| Institución Financiera | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------|------------|------------|
| Bancario               | 24         | 60%        |
| Cajas municipales      | 12         | 30%        |
| Ninguno                | 4          | 10%        |
| Total                  | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 12: Nombre de la institución Financiera que obtuvo crédito.**



**Fuente: Tabla 12**

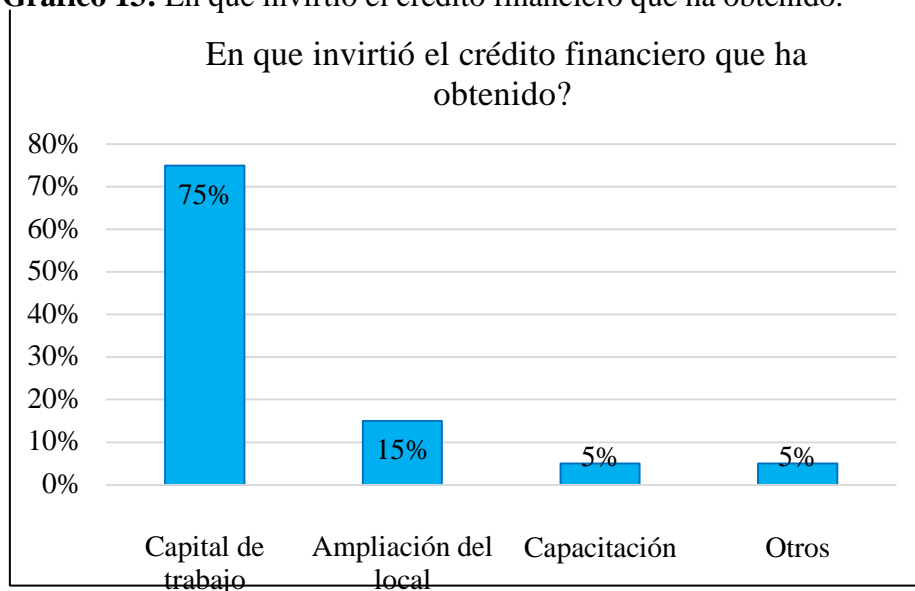
Según la tabla 12 y gráfico 12, se observa que el 60% de los encuestados obtuvo su crédito en el sistema bancario siendo esta el banco de la nación y el BCP, el 30% lo obtuvieron de las cajas municipales y el 10% trabajan con su propio capital.

**Tabla 13: En que invirtió el crédito financiero que ha obtenido.**

| Inversión del crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|------------|
| Capital de trabajo    | 30         | 75%        |
| Ampliación del local  | 6          | 15%        |
| Capacitación          | 2          | 5%         |
| Otros                 | 2          | 5%         |
| Total                 | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 13: En que invirtió el crédito financiero que ha obtenido.**



**Fuente: Tabla 13**

Según la tabla 13 y gráfico 13, se observa que el 75% de los encuestados invirtió el crédito financiero en capital de trabajo, el 15% en la ampliación de local, el 5% en programa de capacitación y el 5% en otras inversiones.



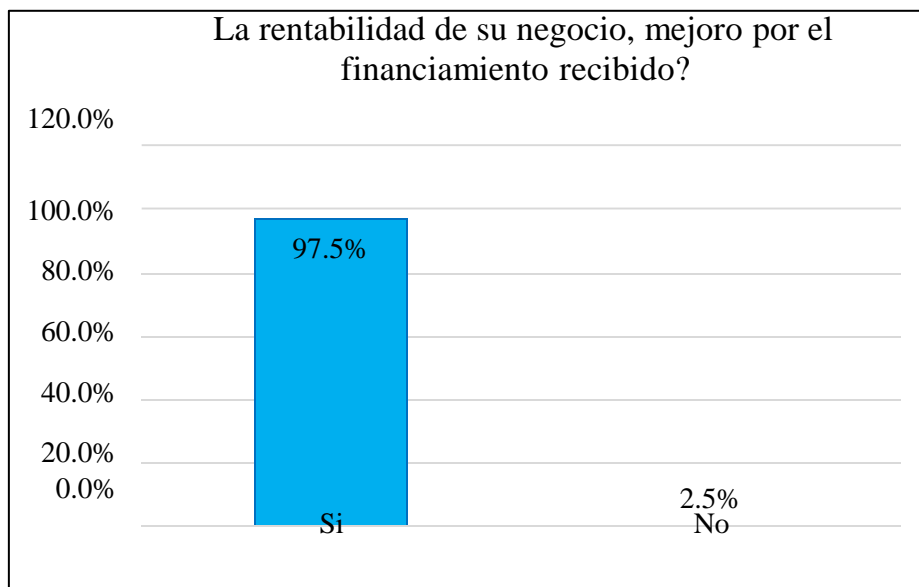
Respecto a la rentabilidad

**Tabla 14: La rentabilidad de su negocio mejoro por el financiamiento recibido?**

| Mejoro su inversión | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|------------|------------|
| Si                  | 39         | 97.5%      |
| No                  | 1          | 2.5%       |
| Total               | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 14:** La rentabilidad de su negocio mejoro por el financiamiento recibido?



**Fuente:** Tabla 14.

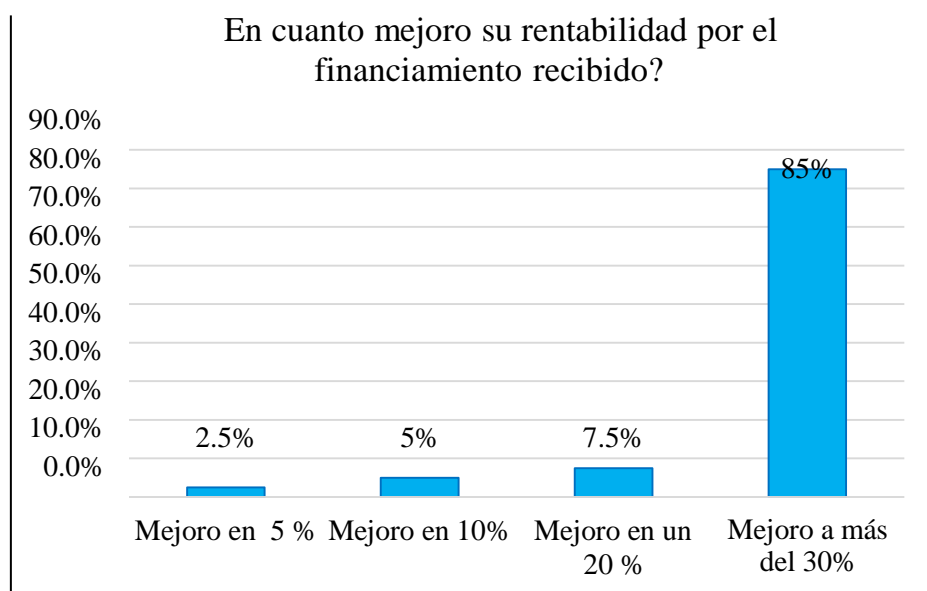
Según la tabla 14 y gráfico 14, se observa que el 97.5% considera que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su negocio y el 2.5% no sabe precisar.

**Tabla 15: En cuanto mejoró su rentabilidad por el financiamiento recibido.**

| Cuanto mejoró su inversión en % | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------|------------|------------|
| Mejoro en un 5 por ciento       | 1          | 2.5%       |
| Mejoro en un 10 por ciento      | 2          | 5%         |
| Mejoro en un 20 por ciento      | 3          | 7.5%       |
| Mejoro a más del 30 por ciento  | 34         | 85%        |
| Total                           | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 15: En cuanto mejoró su rentabilidad.**



**Fuente: Tabla 15.**

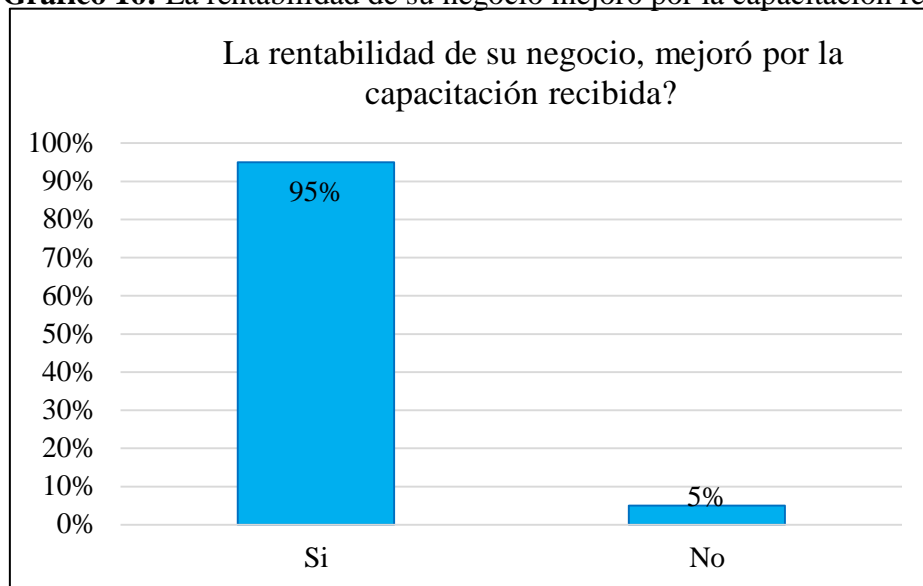
Según la tabla 15 y gráfico 15, se observa que el 85% de los microempresarios encuestados mejoró en más de 30% su rentabilidad, el 7.5% mejoró en un 20% su rentabilidad, el 5% mejoró en un 10% su rentabilidad y el 2.5% mejoró en un 5% su rentabilidad.

**Tabla 16: La rentabilidad de su negocio mejoró por la capacitación recibida?**

| Mejoro por la capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|------------|------------|
| Si                         | 38         | 95%        |
| No                         | 2          | 5%         |
| Total                      | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 16: La rentabilidad de su negocio mejoró por la capacitación recibida?**



**Fuente: Tabla 16.**

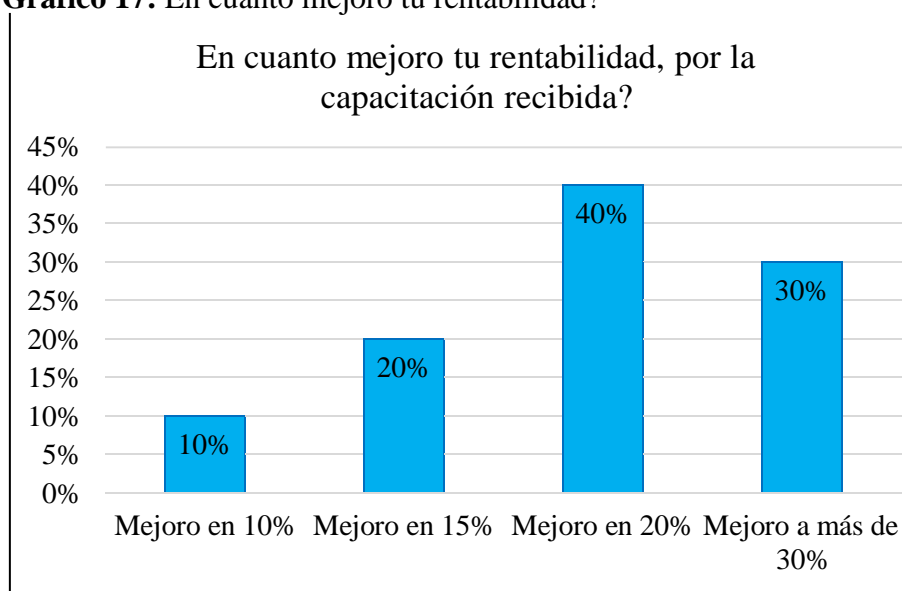
Según la tabla 16 y gráfico 16, se observa que el 95% de los microempresarios encuestados considera que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su microempresa y el 5%, de los microempresarios encuestados considera que la capacitación no mejoro la rentabilidad de su microempresa.

**Tabla 17: En cuanto mejoró tu rentabilidad por la capacitación recibida?**

| Cuanto mejoró en %            | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------|------------|------------|
| Mejoro en un 10 por ciento    | 4          | 10%        |
| Mejoro en un 15 por ciento    | 8          | 20%        |
| Mejoro en un 20 por ciento    | 16         | 40%        |
| Mejoro a más de 30 por ciento | 12         | 30%        |
| Total                         | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 17: En cuanto mejoró tu rentabilidad?**



**Fuente: Tabla 17.**

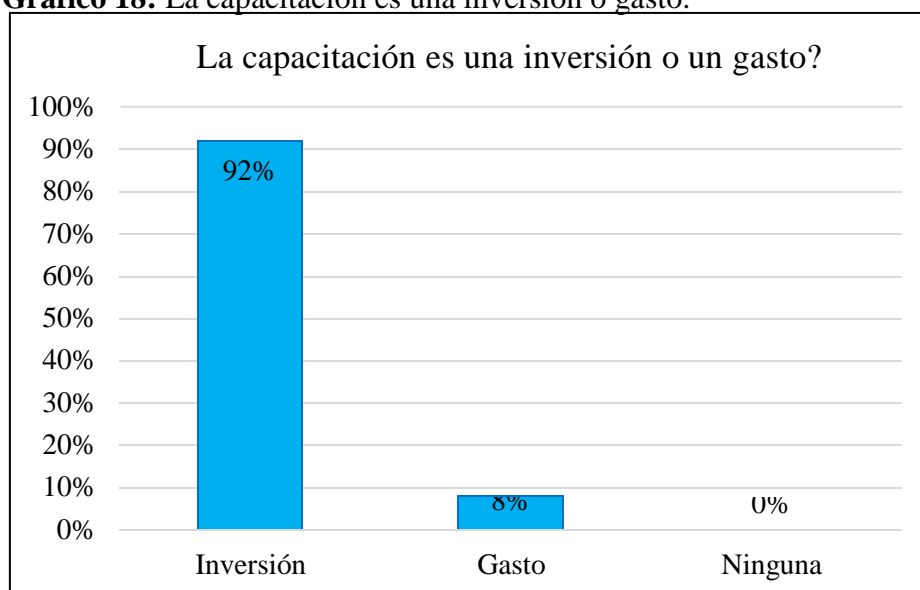
Según la tabla 17 y gráfico 17, se observa que el 30% de los microempresarios encuestados mejoró en un 30% su rentabilidad, el 20% mejoró en un 40% su rentabilidad, el 20% mejoró en un 15% su rentabilidad y el 10% mejoró en más de 10% su rentabilidad.

**Tabla 18: La capacitación es una inversión o un gasto?**

| Que considera | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------|------------|------------|
| Inversión     | 35         | 92%        |
| Gasto         | 5          | 8%         |
| Ninguna       | 0          | 0%         |
| Total         | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 18: La capacitación es una inversión o gasto.**



**Fuente: Tabla 18.**

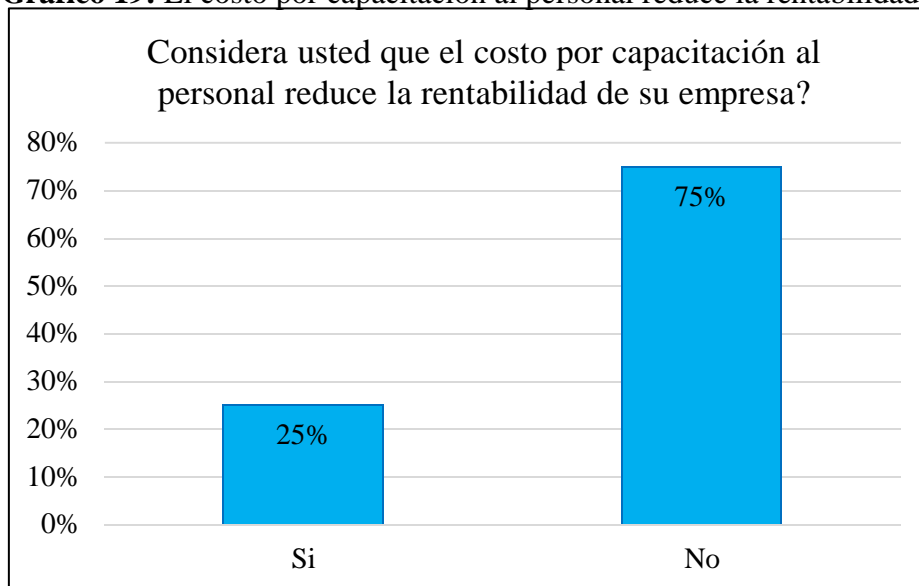
Según la tabla 18 y gráfico 18, se observa que el 92% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 8% considera que es un gasto.

**Tabla 19: Considera usted que el costo por capacitación al personal reduce la rentabilidad de su empresa?**

| Reduce la rentabilidad de su empresa? | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------------|------------|------------|
| Si                                    | 10         | 25%        |
| No                                    | 30         | 75%        |
| Total                                 | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 19: El costo por capacitación al personal reduce la rentabilidad de su empresa?**



**Fuente: Tabla 19.**

Según la tabla 19 y gráfico 19, se observa que el 75% de los encuestados considera que el costo por capacitación al personal NO reduce la rentabilidad de su empresa y el 25% considera que si reduce la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 20: Cree usted que la rentabilidad obtenida se acomoda a sus metas trazadas?**

| Se acomoda a sus metas trazadas? | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|------------|------------|
| Si                               | 40         | 100%       |
| No                               | 0          | 0%         |
| Total                            | 40         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2018.

**Gráfico 20: Cree usted que la rentabilidad obtenida se acomoda a sus metas trazadas?**



**Fuente: Tabla 19.**

Según la tabla 20 y gráfico 20, se observa que el 100% de los encuestados cree que la rentabilidad obtenida se acomoda a sus metas trazadas.

#### **4.2 Análisis de Resultados:**

La lectura de los resultados de cada pregunta la misma que han sido presentados en tablas y gráficos, más los antecedentes de estudio y las bases teóricas nos da suficiente información para poder llegar a relacionar entre estas informaciones respecto al Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas.

##### **➤ En Relación del Perfil de los Microempresarios:**

De los representantes legales encuestados de las MYPES se determinó que el 50% están en la edad de 30 a 44 años, en un 37.5% están en edad de 45 a 64 años y el 12.5% está en edad de 18 a 29 años. (ver tabla N° 01). De igual manera se observa que el 35% de los microempresarios son del género masculino y el 65% del género femenino respectivamente. (ver tabla N° 02). se observa que el 35% tiene superior Universitaria, el 55% es de nivel superior no universitario y el 10% tiene secundaria completa respectivamente. (ver tabla N°03).

##### **➤ En Relación del Perfil de las MYPES:**

De los representantes encuestados de las MYPES se determinó que, el 50% se dedica al negocio por más de 03 años, el 35% se dedica al negocio 02 años, el 15% se dedica al negocio 01 (ver tabla N° 04). De igual manera un 85% afirmo que solo cuentan de 1 a 5 trabajadores y el 15% dijeron tener de 6 a 10 trabajadores (ver tabla N° 05).

##### **➤ En cuanto a las Fuentes de Financiamiento:**

Del total de los encuestados, es decir del 100% de los encuestados, el 60% financian su actividad con fondos Propios y el otro 40% lo hacen con fondos de terceros (ver tabla N° 09), el 90% si ha solicitado crédito para su negocio y el 10% respondieron que no ha solicitado crédito para su



negocio (ver tabla N° 10). Estos resultados nos muestran que la principal fuente de financiamiento de las MYPES son las entidades financieras y en menor proporción los socios.

➤ **En relación a los Tipos de Financiamiento:**

De los representantes legales encuestados de las MYPES En cuanto al tipo de crédito se determinó que el 90 % obtuvieron crédito comercial, el 5% obtuvo otros tipos de créditos y el 5% respondieron que obtuvo créditos hipotecarios (ver tabla N° 11). Además, que el 60% obtuvo su crédito del sistema bancario siendo esta el banco de la nación y el BCP, y el 30% lo obtuvieron de las cajas municipales y el 10% trabajan con su propio capital. (ver tabla N° 12). Los cuales, reflejan que la mayoría de las MYPES consideran que el tipo de financiamiento empleado es del sistema bancario. De igual manera se observa que el 75% invirtió el crédito financiero en capital de trabajo, el 15% en la ampliación de local y el 5% en programa de capacitación y el 5% en otras inversiones. (ver tabla N° 13).

➤ **En cuanto a la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas:**

Del total de encuestados el 97.5% respondieron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento recibido y el 2% no precisa (ver tabla N° 14), Asimismo, el 85% de los microempresarios encuestados mejoró en más de 30% su rentabilidad, el 7.5% mejoro en un 20% su rentabilidad, el 5% mejoro en un 10% su rentabilidad, y un 2.5% mejoro en un 5%. (ver tabla N° 15). También, que el 95% de los microempresarios encuestados considera que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su microempresa y el 5%, de los microempresarios encuestados considera que la capacitación no mejoro la rentabilidad de su microempresa. (ver tabla N° 16). De igual manera que el 30% de los microempresarios encuestados respondieron que mejoró en un más de 30% su rentabilidad, el 40% mejoró en un 20% su rentabilidad, el 20% mejoro en un

15% su rentabilidad y el 10% mejoro en un 10% su rentabilidad. (ver tabla N° 17). Así mismo que el 92% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 8% considera que es un gasto. (ver tabla N° 18).

## V CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Boticas en el distrito de Rupa Rupa, periodo 2018, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

### ➤ **Respecto al perfil de los Microempresarios**

Del 100% de los representantes legales encuestados de las MYPES encuestadas que el 50% están en la edad de 30 a 44 años, en un 38% están en edad de 45 a 64 años y el 12% está en edad de 18 a 29 años. El 35% de los microempresarios son del género masculino y el 65% del género femenino. El 35% tiene estudio superior Universitaria, el 55% tiene estudio superior no Universitaria y el 10% tiene secundaria completa.

### ➤ **Respecto a las características de las MYPES**

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 50% se dedica al negocio por más de 03 años, el 35% se dedica al negocio 02 año el 15% se dedica al negocio 01 años. De igual manera el 85% de las MYPES tiene de 1 a 5 trabajadores y el 15% tienen de 6 a 10 trabajadores.

### ➤ **Respecto a la Financiamiento**

Del total de los encuestados, es decir del 100% de los encuestados, el 60% financian su actividad con fondos Propios y el otro 40% lo hacen con fondos de terceros. El 90% de los encuestados respondieron que si ha solicitado crédito para su negocio y el 10% respondieron que no ha solicitado crédito para su negocio.

### ➤ **Respecto a la Rentabilidad**

Del total de encuestados el 97.5% respondieron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento recibido y el 2.5% no precisa. Asimismo, el 85% de los microempresarios encuestados mejoró en más de 30% su rentabilidad, el 7.5% mejoro en un 20% su rentabilidad, el 5% mejoro en un 10% su rentabilidad y el 2.5% de los encuestados mejoro su rentabilidad en 5%. También, que el 95% de los microempresarios encuestados considera que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su microempresa y el 5%, de los microempresarios encuestados considera que la capacitación no mejoro la rentabilidad de su microempresa. De igual manera que el 10% de los microempresarios encuestados respondieron que mejoró en un 10% su rentabilidad, el 20% mejoró en un 15% su rentabilidad, el 40% mejoro en un 20% su rentabilidad y el 30% mejoro en más de 30% su rentabilidad. Así mismo que el 92% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 8% considera que es un gasto. Del mismo modo que el 75% de los encuestados NO considera que el costo por capacitación al personal reduce la rentabilidad, y el 25% si considera que el costo por las capacitaciones reduce la rentabilidad, así mismo que el 100% de los encuestados cree que la rentabilidad obtenida se acomoda a sus metas trazadas.

## **RECOMENDACIONES**

### ➤ **Respecto a los empresarios**

Que los jóvenes participen activamente en la formación de las MYPES.

Que se siga con los de sexo femenino tomen el protagonismo como representantes legales.

➤ **Respecto a las características de las MYPES**

Que las MYPES se mantengan vigentes en el mercado y que registren a sus trabajadores en planilla.

➤ **Respecto al financiamiento**

Que las MYPES acudan a las entidades bancarias averiguar las tasas de interés y conocer sobre una línea crediticia.

➤ **Respecto a la capacitación**

Que los dueños de las MYPES inviertan en la capacitación del personal para un mayor desenvolvimiento de las ventas.

➤ **Respecto a la rentabilidad**

Que las MYPES optimicen sus recursos para que obtengan mayor rentabilidad.

Se recomienda para tener mayores ingresos debemos tener más inversión para satisfacer las necesidades de los clientes y ello se realiza con los créditos de las instituciones o el capital de uno mismo.

Se recomienda para generar mayor rentabilidad en nuestras empresas debemos conocer los temas sobre financiamiento y cuáles son sus funciones.

Se recomienda el uso óptimo del financiamiento para lograr que las MYPES puedan aumentar su producción y generar mayores ingresos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- 1.- Pacheco., F. V. (2016). *La competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del Perú, 2016*. Recuperado el 2016
2. *CAPACITACION\_COMPETITIVIDAD\_SHUPINGAHUA\_SOTO\_ERIBERTA\_ROXANA.pdf?* séquense=1&isAllowed=y, <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1018/>
3. *FINANCIAMIENTO\_Y\_RENTABILIDAD\_DE\_LAS\_MYPES\_VELA\_RIOS\_KATTY.pdf?* séquense=1&isAllowed=y , <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1042/>
4. *MYPE\_FINANCIAMIENTO\_CAPACITACION\_GALLOZO\_HUERTA\_DIONEE.pdf?* séquense=1, <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/>
5. <https://www.clubensayos.com/Ciencia/Caracterizaci%C3%B3n-Del-Financiamiento-La-Capacitaci%C3%B3n/1334381.html>
6. PAJUELO, V. (2014). *PROPUESTA DE MODELO DE RENTABILIDAD FINANCIERA PARA LAS PYMES EXPORTADORAS DE LA REGIÓN HUÁNUCO 2012*. Recuperado el 2016
7. Pavia, C. (31 de mayo de 2016). *capacidad de pago, tarjeta de crédito*. Recuperado el 16 de septiembre de 2016, de <https://www.comparaguru.com/blog/cual-es-tu-capacidad-de-pago/>
8. RENGIFO, J. (2011). “*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*”. Recuperado el 05 de agosto de 2016
9. SALAS, M. (2002). Estimación de la rentabilidad de la inversión en educación universitaria de ciclo largo. Recuperado el 16 de septiembre de 2016, de [http://www.ugr.es/~msalas/articulos\\_spanish/2002\\_Estadistica\\_Esp.pdf](http://www.ugr.es/~msalas/articulos_spanish/2002_Estadistica_Esp.pdf)
10. Sampieri, Collado & Baptista. (2010). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION*.
11. Santos, N. (03 de septiembre de 2016). *Financiamiento por Inversión de Capital*. Recuperado el 24 de agosto de 2016, de UNMSM. Facultad de Ingeniería Industrial: [http://www.prestamos.com/prestamos/empresas/capital/financiamiento\\_por\\_inversion\\_de\\_capital/](http://www.prestamos.com/prestamos/empresas/capital/financiamiento_por_inversion_de_capital/)
12. SARMIENTO, R. (2012). *LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS: UNA EVIDENCIA TEÓRICA Y ECONOMETRICA PARA COLOMBIA 1997-2004*. Recuperado el 15 de septiembre de 2016, [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005\\_1.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf)
13. sentinel. (2016). *Alertas y Reportes de Deudas*. Recuperado el 24 de agosto de 2016, de <https://portal.sentinelperu.com/pages/index.shtml#2Page>

14. Tamayo y Tamayo. (2011). *Tesis de Investigación. Población y Muestra*. Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html> [Consulta Año/Mes/día]
14. VILLAR JAVIER, W. H. (2015). *“fuentes de financiamiento y el desarrollo de una mype en el distrito de Huánuco en el 2015*. Recuperado el 2016
15. Zamora, A. I. (mayo de 2011). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/>
16. Amadeo en el año 2013 en su trabajo de investigación titulado *“Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”*
16. Vélesela en el año 2013 en su trabajo de investigación titulado *“Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”*
17. Marlela en el año 2015 en su proyecto de tesis titulado *“Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable”*
18. Aguilar en el año 2016 en su proyecto de tesis *“Fuentes de Financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo “*
19. Del Águila en el año 2016 en su proyecto de tesis *“Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de callería, 2016”*
20. Baca en el año 2016 en su proyecto de tesis *“Impacto del Financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui s.a.c. 2015”*
21. Atencia en el año 2016 en su proyecto de tesis *“El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa “industrias alipross s.a.c.”*
22. Gaspar en el año 2018 en su proyecto de tesis *“El control interno en el almacén y la rentabilidad de la constructora e inmobiliaria la pirámide e.i.r.l año 2016”*
23. Lisbeth en el año 2016 en su proyecto de tesis *“La gestión financiera y los contratos de construcción en la empresa consultor constructor catsal eirl de Huánuco en el año 2016”*
24. Venturo en el año 2016 en su proyecto de tesis *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016*
25. Shupingahua en el año 2016 en su proyecto de tesis *Caracterización de la capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario del sector comercio, rubro clínico dental en la provincia de Leoncio Prado, 2016*
26. Mendoza en el año 2016 en su proyecto de tesis *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, periodo -2016.*

27. Ipanaqué. En el año (2009). *financiamiento*.  
[https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Ipanaqu%C3%A9.\(2009\).+financiamiento.PIURA](https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Ipanaqu%C3%A9.(2009).+financiamiento.PIURA).
28. Zamora en el año (2011). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa. México*.  
[https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Zamora+\(2011\).+Rentabilidad+y+Ventaja+Comparativa.M%C3%A9xico](https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Zamora+(2011).+Rentabilidad+y+Ventaja+Comparativa.M%C3%A9xico)
29. Aguilar en el año (1995). *Mypes*.
30. Aguirre en el año (1992). *Financiamiento Interno. Alvarado en el año (2013). Rentabilidad*.
31. *Diego en el año (1615). BOTICA. ESPAÑA. Domínguez en el año (2005). Financiamiento*.
32. Flores en el año (2004). *Caracterización de las Mypes. Sánchez en el año (2001). Rentabilidad. MEXICO. Yin en el año (2002). Metodología. Japón*.



Relación de las MYPES encuestados

| Nº | RAZON SOCIAL                    | DIRECCJON                              | DISTRITO |
|----|---------------------------------|--|----------|
| 1  | BOTJCA FARMA VIDA I             | AV. UCAYALIN° 127                      | RUPARUPA |
| 2  | BOTICA NWF ARMA                 | AV. ANTONIORAYMONDIN° 125              | RUPARUPA |
| 3  | BOTICA " E Y G "                | AV. TITO JAIME N° 531                  | RUPARUPA |
| 4  | BOTICA "NOVA FARMA"             | AV. ALAMEDA PERU N° 645                | RUPARUPA |
| 5  | BOTICA "EL Y"                   | JR. MONZON N° 517                      | RUPARUPA |
| 6  | BOTICA "FLORES"                 | AV. UCAYALIN° 101                      | RUPARUPA |
| 7  | BOTICA "MURO"                   | AAHH. KEYKO SOFIA FUJIMORI MZ B LOTE 2 | RUPARUPA |
| 8  | BOTICA "NICOL FARMA"            | JR SAN ALEJANDRO N°389 -B              | RUPARUPA |
| 9  | BOTICA "XIMENA"                 | AV. HIPOLITO TUESTAS MZ 16-SUPTE       | RUPARUPA |
| 10 | BOTICA & PERFUMERIA "GUISSELLA" | AV. ENRRIQUE PIMENTEL N° 618           | RUPARUPA |
| 11 | BOTICA AHORRO FARMA             | A V. SVEN ERICKSON .M!269              | RUPARUPA |
| 12 | BOTICA ALYS FARMA               | AV. TITO JAIME FERN . .M!624           | RUPARUPA |
| 13 | BOTICA BEL.EN                   | AV. ENRIQUE PIMENTEL N° 198            | RUPARUPA |
| 14 | BOTICA BELLA FARMA              | AV. AMAZONAS N° 773                    | RUPARUPA |
| 15 | BOTICA B[OF ARMA                | JR JOSE OLA YA N° 492                  | RUPARUPA |
| 16 | BOTICA DALJA                    | AV. RA YMONDI N° 253                   | RUPARUPA |
| 17 | BOTICA FAMCARD                  | ALAMEDA PERU .M! 872                   | RUPARUPA |
| 18 | BOTICA FARMA AHORRO             | AV. ALAMEDA PERU N° 299                | RUPARUPA |
| 19 | BOTICA FARMA VIDA               | JRPUCALLPA N°425                       | RUPARUPA |
| 20 | BOTICA FLORES                   | AV. UCAYALI N2 101                     | RUPARUPA |
| 21 | BOTICA FRAY MARTIN              | IR. PUCALLP A N° 245                   | RUPARUPA |
| 22 | BOTICA GALENO                   | AV. TITO JAIME N° 200                  | RUPARUPA |
| 23 | BOTICAJIM                       | JR. SAN CRUZ LT.06 BELLA DURM.         | RUPARUPA |
| 24 | BOTJCA JOSEF ARMA               | AV. AMAZONAS N°316                     | RUPARUPA |
| 25 | BOTICA LA MERCED                | AV. TITO JAIME N° 101                  | RUPARUPA |
| 26 | BOTICA LIDER                    | AV. TITO JAIME N° 259                  | RUPARUPA |
| 27 | BOTICA LILIF ARMA               | AV. ALAMEDA PERU N° 1098               | RUPARUPA |
| 28 | BOTICA LOS QUIMICOS             | AV. ENRJQUE PIMENTEL N2 708            | RUPARUPA |
| 29 | BOTICA LUCIA                    | AV. UCAYALIN° 115                      | RUPARUPA |
| 30 | BOTICA MARCELO                  | JR UCAYALI .M!111                      | RUPARUPA |
| 31 | BOTICA MARKOS                   | AV. TITO JAIME N° 249                  | RUPARUPA |
| 32 | BOTICA MEDICA                   | AV. ANTONIO RAYMONDI N° 271            | RUPARUPA |
| 33 | BOTICA OPTIFARMA SALUD          | JR. FCO. BOLOGNESJ SIN                 | RUPARUPA |
| 34 | BOTICA SAN LUCAS                | AV. TITO JAIME N° 828                  | RUPARUPA |
| 35 | BOTICA SAN MARTIN               | AV. RAYMONDI N° 100                    | RUPARUPA |
| 36 | BOTICA SANTA CATALINA           | IR. JOSE PRA TTO N° 394                | RUPARUPA |
| 37 | BOTIC' A TRIPLE A               | IR JOSE PRATO .M! 699                  | RUPARUPA |
| 38 | BOTICA UCA YALI                 | AV. UCAYALI N2 161                     | RUPARUPA |
| 39 | BOTICA VIRGEN DE GUADALUPE      | AV. UCAYALIN°225                       | RUPARUPA |
| 40 | BOTICA, VIDA Y SALUD            | JR CAJAMARCA N° 1116                   | RUPARUPA |

Handwritten signature and scribbles in blue ink, including the word "suea" and "PR".



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 BOTICA EN EL DISTRITO DE RUPA  
RUPA, PERIODO-2018.

La presente tiene por finalidad realizar una investigación científica con propósitos académicos y no implica ninguna responsabilidad administrativa ni legal; por lo que solicito tenga a bien responder con veracidad y coherencia el siguiente cuestionario.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA:

Tiempo de servicios.....

Razón social de la empresa.....

Ruc de la empresa.....

Dirección.....

Encuestado.....

I. **PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:**

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años ( ) De 30 a 44 años ( ) De 45 a 64 años ( ) Más de 65 años ( )

1.2. Sexo: (a) Masculino.....( ) b) Femenino.....( )

1.3. Grado de Instrucción:

a) Sin Instrucción..... ( )

b) Primaria..... ( )

c) Secundaria..... ( )

d) Superior Universitaria..... ( )

II. **PERFIL DE LAS MYPE**

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

Un año ( ) Dos años ( ) Tres años ( ) Más de Tres años ( )

2.2. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?

1 a 5 ( ) 6 a 10 ( ) 10 a 15 ( ) 16 a 20 ( )

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

Si.... ( ) No.... ( );

2.4. En cuantos cursos se capacito sus trabajadores

- a) 1 curso                      b) 2 cursos      d) Más de 2 cursos      e) Ninguno

2.5.            ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

- a) Buen servicio al cliente..... ( )  
b) Eficiencia en el manejo del crédito..... ( )  
c) Gestión empresarial..... ( )  
d) Financiamiento..... ( )

**III.            DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

3.1.            ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

- Propio ( )      Ajeno ( )

3.2.            ¿Solicitó crédito para su negocio?

- Si ( )    No ( )

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

Créditos de Consumo .....( )

Créditos Comerciales .....( )

Créditos Hipotecarios .....( )

Otros.....

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

a) Sistema Bancario..... ( )

Indicar institución.....

b) Cajas Municipales..... ( )

Indicar institución.....

c) Ninguno.....( )

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

a) Ampliación de local.....( ) b) Capital de trabajo..... ( )

c) Capacitaciones..... ( )

d) Otros..... ( )

#### IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

Si ( ) No ( )

4.2. ¿En cuánto? Ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento recibido.

En: 5%....10%.....20%.....30%. a más.....

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

Si ( ) No ( )

4.4. ¿En cuánto? Cree usted que ha mejorado su rentabilidad por la capacitación recibida.

En: 10%.....15%.....20%.....30% a Más

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

a) Inversión

b) Gasto

c) Ninguno.

**EVIDENCIAS**





