



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
BOTICAS, DEL CERCADO DEL DISTRITO, PROVINCIA
DE SATIPO PERIODO 2016 – 2017”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

Br. JHON BALBIN ARTEAGA

ASESOR

Mg. Econ. MARCO ANTONIO CAMPOS GONZALES

SATIPO - PERÚ

2017

TÍTULO DE LA TESIS

**“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
BOTICAS, DEL CERCADO DEL DISTRITO,
PROVINCIA DE SATIPO, PERIODO 2016 – 2017”**

FIRMA DEL JURADO

Mg. Sergio Oswaldo Ortiz García

Presidente

Mg. Geider Grandes García

Miembro

Mg. José Luis Mesa Salinas

Miembro

Mg. Marco Antonio Campos Gonzales

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, gracias a su bendición
y su amor permanente y por
permitirnos cada día ser más
humano.

A mi familia fuente de apoyo
constante e incondicional en toda mi
vida y más aún en duros años de mi
carrera profesional y en especial
quiero expresar mí más
agradecimiento a mi madre que sin
su ayuda hubiera sido imposible
culminar mi profesión.

DEDICATORIA

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

Con mucho cariño, a mi esposa
Rayda y a mi hijo Alessandro y
demás familiares quienes con su
apoyo incondicional, confianza y
esfuerzo me ayudaron a cumplir mi
meta.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo, periodo 2016- 2017. La investigación fue de tipo cuantitativo, Nivel Descriptivo, se utilizó una población muestral de 20 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 24 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y la MYPES**, el 85% de los representantes de las MYPES son dueños, el 35% tiene entre 36 y 45 años, el 55% es de género masculino, el 75% tiene grado de instrucción de superior técnica, el 45% de la MYPES tiene de 11 años a más de presencia en el mercado, 90% tiene de 1 a 2 trabajadores, 100% son formales como persona natural, 85% están en régimen único simplificado y el 100% cuenta con equipo anti- incendio. **Respecto al financiamiento de las MYPES**: el 80% ha solicitado préstamo, 40% solicito de una institución bancaria, el monto del crédito fue de S/. 7,500.00 soles a más, se pagó por un periodo no mayor a 12 meses. **Respecto a la Rentabilidad de la MYPES**: el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de la empresa, el 50% se encuentran en el nivel de rentabilidad de 21% a 31%. Finalmente se concluye que las MYPES se consideran que el financiamiento ha incidido en la rentabilidad de las MYPES.

Palabra clave: Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

The present research aims to determine the extent to which the financing and profitability are related to the development of micro and small enterprises in the trade sector pharmacies, the fencing around the district, province of Satipo, period 2016-2017. The research was quantitative, descriptive level, we used a sample of 20 MYPES population who were administered a estructuré questionnaire of 24 questions through the technique of the survey, obtaining the following results: In terms of the employers and the MYPES, 85% of the representatives of the MYPES are owners, 35% are between 36 and 45 years, 55% sí of male gender, 75% degree of instruction of higher technical, the 45% of the MYPES has 11 years of presence in the market, 90% of 1 to 2 workers, 100% are formal and natural person, 85% are in a single simplified regime and the 100% account with computes Anti-fire. With regard to the financing of the MYPES: the 80% You requested loan, 40% requested of a banking institution, the amount of the loan was S/. 7,500.00 soles to more, payment for a period not to exceed 12 months. With regard to the profitability of the MYPES: the 100% of legal representatives surveyed stated that the funding if improved the profitability of the company, 50% are at the level of profitability of 21% to 31%. Finally, it is concluded that the Mses are considered that funding has had an impact on the profitability of Mses.

Keyword: Financing, Profitability, MYPES.

CONTENIDO

CARATULA	
TÍTULO DE LA TESIS	ii
FIRMA DEL JURADO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
INDICE DE TABLAS Y FIGURAS	x
I. INTRODUCCION	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	17
2.1 Antecedentes	17
2.2 Bases teóricas	22
2.2.1 Teorías del financiamiento	22
2.2.2 Teoría de rentabilidad	27
2.3 Marco conceptual	31
2.3.1 Definición de las micro y pequeñas empresas	31
2.3.2 Definición del financiamiento	33
2.3.3 Definición de la rentabilidad	34
2.3.4 Definición de botica	35
III. Hipótesis	36
3.1 Hipótesis general.	36
3.2 Hipótesis específicos.	37
IV. Metodología	37
4.1. Diseño de la investigación	37
4.2. Población y muestra	38
4.3. Definición y operacionalizacion de variables e indicadores	39
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	42
4.5. Plan de análisis	42
4.6. Matriz de consistencia	43
4.7. Principios éticos	45
V. Resultados	46

5.1	Resultados	46
5.2	Análisis de resultado	70
VI.	CONCLUSIONES	76
6.1.	Respecto a los representantes legales de las MYPES	76
6.2.	Respecto a las características de las MYPES	76
6.3.	Respecto al financiamiento de las MYPES	77
6.4.	Respecto a la rentabilidad de las MYPES	77
VII.	RECOMENDACIONES	78
VIII.	ASPECTO COMPLEMENTARIO	79
8.1.	Referencias Bibliográficas	79
8.2.	Anexos.	83
8.2.1.	Cronograma de Actividades	83
8.2.2.	Presupuesto	83
8.2.3.	Cuestionario	84
8.2.4.	Lista de empresa encuestada	87

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	Pág.
Tablas y Figura N° 1: Genero del representante legal de la Mype	45
Tablas y Figura N° 2: Edad del representante legal de la Mype	46
Tablas y Figura N° 3: Estado civil del representante legal de la Mype	47
Tablas y Figura N° 4: Grado de instrucción del representante legal de la Mype	48
Tablas y Figura N° 5: Cargo que desempeña en el negocio de la Mype	49
Tablas y Figura N° 6: De cuantos trabajadores está conformado la Mype	50
Tablas y Figura N° 7: Edad que poseen los trabajadores de la Mype	51
Tablas y Figura N° 8: Años de funcionamiento de la Mype	52
Tablas y Figura N° 9: Cuantos clientes en promedio recurren a la Mype	53
Tablas y Figura N° 10: Lugar estratégico para ventas de la Mype	54
Tablas y Figura N° 11: Posee su negocio variedad de medicamentos de la Mype	55
Tablas y Figura N° 12: Cada que tiempo adquiere nueva mercadería Mype	56
Tablas y Figura N° 13: Equipo anti-incendio de la Mype	57
Tablas y Figura N° 14: Nivel de formalización de la Mype	58
Tablas y Figura N° 15: Régimen tributario de la Mype	59
Tablas y Figura N° 16: Solicito algún préstamo para la Mype	60
Tablas y Figura N° 17: Fuente de financiamiento para la Mype	61
Tablas y Figura N° 18: En que suele invertir el financiamiento de la Mype	62
Tablas y Figura N° 19: Monto de financiamiento de la Mype	63
Tablas y Figura N° 20: Tiempo de pago del préstamo de la Mype	64
Tablas y Figura N° 21: Inconveniente al solicitar su crédito de la Mype	65
Tablas y Figura N° 22: Ha mejorado su rentabilidad de la Mype	66
Tablas y Figura N° 23: Consideras rentable la Mype	67
Tablas y Figura N° 24: Nivel de rentabilidad de la Mype	68

I. INTRODUCCION

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. Asimismo en los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes crearon el sistema de empresas incubadoras 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**)

En la región Junín, el 75% del sector empresarial es informal; sin embargo a nivel nacional Junín ocupa el quinto lugar en el empresariado teniendo cerca de 50 mil empresas ofreciendo su servicio, informe Héctor Chávez, director de Instrumentos para el Crecimiento Empresarial del Ministerio de la Producción. El empresariado en la Región Junín aporta el 4% del producto nacional; sin embargo el 75% de empresas son informales, principalmente por desconocimiento del régimen

tributario y los beneficios que tiene la formalización. Asimismo, Chávez manifestó que el 80% de las empresas se dedica al comercio y servicio, mientras que solo el 10% a la manufactura.

Finalmente, el funcionario recomendó a los empresarios formalizarse porque de esa forma pueden acceder a otros mercados, realizar negocios con otras empresas, internacionalizarse y hacer crecer su negocio **(RPP, 2016)**

A nivel de la provincia de Satipo, es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de Junín ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro pequeñas empresas mediante financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas del rubro van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor . Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

En la ciudad de Satipo donde hemos llevado a cabo el trabajo de investigación, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE dedicadas al rubro de boticas, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, o en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha podido encontrar trabajos publicados sobre la característica del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito de estudio. Es por ello que desconocemos las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, por ejemplo

se desconoce el acceso al financiamiento, el tipo de interés que pagan por el crédito recibido, a que instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si la rentabilidad ha mejorado o ha empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿En qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeña empresa del sector comercio rubro botica, del cercado del distrito, provincia de Satipo, periodo 2016 - 2017?**

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

Determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo, periodo 2016 - 2017.

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

1. Identificar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo, periodo 2016 - 2017.
2. Describir la caracterización de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo, periodo 2016 - 2017.

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, provincia de Satipo, 2016 - 2017; es decir nos permitirá conocer las principales características del rubro antes mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá 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 similares en otros sectores productivos y de comercio rubro boticas del distrito, provincia de Satipo, 2016 – 2017.

Para su mejor entendimiento el presente trabajo se presenta en cinco partes, que son:

- I. Introducción:** Presenta una introducción general de este trabajo de investigación, así como el enunciado del problema, los objetivos y la justificación de la investigación.
- II. Revisión de la Literatura:** Comprende los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual.
- III. Metodología:** Se menciona la metodología que comprende el diseño de la investigación, determinación de la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos que se utilizó para la recolección de datos.
- IV. Resultados:** Se encuentran y analizan los resultados del trabajo de campo.
- V. Conclusiones:** Se redactan las conclusiones de la investigación y se adicionan las referencias bibliográficas y los anexos que se sustentaran los resultados de la investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Busto, J. (2013). En sus tesis Titulado “Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal – México para el Desarrollo de Micro Pequeñas y Mediana Empresa – 2013”. Tiene la capacidad para desarrollar una investigación que nos brinda conocer el entorno económico nacional y regional MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) las faltas que se presenta en su formación como entidad productiva se toman en cuenta tanto en el sector público como el privado para proveer financiamiento.

Llegando a la conclusión de conocer las fuentes de financiamiento que se presenta en las MIPYMES requiere investigar la estructura organizacional que forman las pequeñas empresas para tener, una viabilidad productiva que les permite ser centro de interés para las empresas públicas y privadas encargados de otorgar créditos. Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente Keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo en la ciudad de México.

Existe cada vez una mayor predominio hacia la capacitación de la MIPYMES, mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento sin que esta se le antepone obstáculos burocráticos que retarden la tarea de disminuir el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

Velecela, N. (2013). En sus tesis Titulado “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes.” El principal objetivo de este trabajo es dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina, a continuación, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas en el Ecuador.

Por esta razón en esta tesis se describen las principales características de las PYMES así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento.

Se concluye que la importancia de las Pymes no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta con su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentara la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre estos demanda de servicios se encuentra en el financiamiento.

Bazán, A. (2016). En su tesis Titulado “Las MYPES y su aporte al crecimiento económico de Bolivia, periodo 2002 – 2012”. Tuvo como objetivo general “Medir el aporte de las micro y pequeñas empresas en el

crecimiento económico, de acuerdo al número de MYPES, generación de empleos y productos sectorial”

Las conclusiones del presente trabajo, muestran que las Mypes son iniciativas o emprendimientos familiares con un fin único satisfacer sus necesidades materiales y psicológicas, en respuesta a una economía incongruente con la generación de empleos. El comportamiento de las Mypes en cuanto a número, empleo y producto sectorial, generan beneficios para la sociedad. Sin embargo esta decisión empresarial responde a factores de generación de ingresos.

Las variables independientes, provocan una significativa incidencia en el producto nacional, de 1.45% respecto al incremento de las Mypes, generación de empleos y producto sectorial.

Aquiye, Y. (2015). En su tesis Titulado Caracterización del financiamiento, y la capacitación de las micro y pequeñas empresa del sector comercio – rubro boticas de la avenida Gran Chimú del distrito de San Juan de Lurigancho, provincia de Lima, departamento de Lima, periodo 2013 – 2014. Tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro boticas de la Av. Gran Chimú del distrito de San Juan de Lurigancho, provincia de Lima, departamento Lima periodo 2013 – 2014.

Conclusión: Respecto a los representantes de la micro y pequeñas empresas están siendo gestionados por los gerentes entre 31 a 50 años de edad y con una menor cantidad de 51 a más años, son de sexo masculino y tienen grado

de instrucción superior no universitario, esto indica que la mayoría de estas son personas adultas.

Respecto a las MYPES: tiene entre 2 a 5 años de permanencia en el mercado, tiene como objetivo alcanzar una rentabilidad y la mayoría tienen de 1 a 5 trabajadores.

Respecto al financiamiento: la mayoría de las empresas han solicitado y recibido un crédito, de un monto de 1001-5000, en el sistema bancario, la mayoría de estas han pagado entre 21% a más tasa de interés por el crédito solicitado. Debido que en toda empresa se necesita financiamiento para poder ser utilizados en capitales de trabajo, compra de activos, mejoramiento de infraestructura

Respecto a la capacitación: Han recibido capacitación una vez al mes a través de los laboratorios farmacéuticos y se considera pieza importante en los conocimientos que puede transmitir al momento de la atención. Se logró mayor crecimiento en la empresa ya que los clientes se sienten a gusto de ser atendidos por personas con amplios conocimientos porque les inspira mayor confianza.

Ayala, R. (2013). En su tesis Titulado Caracterización de la calidad del servicio en las micro y pequeñas empresas del sector comercialización – rubro venta por menor de productos farmacéuticos y medicinales (Boticas) en la ciudad de Huaraz, 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características de la calidad del servicio. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, se tomó 22 Mypes para el recojo de muestras para

la información, y a quienes se les aplicó un cuestionario de 21 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Llegando a la conclusión que el 100% de Mypes encuestadas del sector comercio rubro (boticas) venta por menor de productos farmacéuticos y medicinales de la Ciudad de Huaraz, se encuentran formalizadas. En cuanto a la calidad del servicio, el 34% de Mypes encuestadas, no presenta, debido a que la atención al cliente se presenta con demoras y malos tratos. Y el 54% de Mypes encuestadas afirman que los conocimientos de los vendedores son técnicos en la atención, un 36% afirma que los conocimientos técnicos de los vendedores son escasos y un 4% afirman que los vendedores no tienen ningún conocimiento y un 6% no sabe / no opina. Por lo tanto se concluye que la mayoría de Mypes encuestadas presentan una deficiente calidad del servicio.

Cifuentes, A. (2011). En su tesis Titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio – rubro boticas, del distrito de Manantay, periodo 2009 – 2010. Tuvo como finalidad, describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro boticas del distrito de Manantay.

Conclusiones: Las Mypes se encuestó al 100% de los empresarios: el 70% de los encuestado son de 26 a 60, el 80% son mujeres y el 90% son de instrucción superior no universitario completa. Así mismo, 70% poseen dos trabajadores permanentes y el 40% tiene, dos años en el rubro.

El financiamiento: Los años 2009 - 2010, los empresarios encuestados manifiestan que: el 57% obtuvieron financiamiento mediante entidades bancarias, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

La capacitación: Los empresarios manifestaron que el 50% de su personal si recibió capacitación, el 20% recibieron una capacitación, y el 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. La competitividad: Los empresarios encuestados manifestaron que el 100% mejoró sus servicios de atención al cliente y el 100% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden.

La rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Según los autores “Franco Modigliani y Mentor Miller” (2012), de acuerdo a su teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; accederá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizaría para desarrollar los niveles de capital de la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

Esta teoría es la base para el pensamiento innovador en la estructura de capital. La teoría del proceso de mercado determina la ausencia de impuestos, costes de quiebra e información asimétrica, esto es, en un mercado eficiente, el valor de una empresa no se ve afectado por la forma en que la empresa es financiado. No importa si el capital de la empresa se obtiene con la emisión de acciones o de deuda. No importa cuál es la política de dividendos de la empresa. En el cual Modigliani y Miller también llamo principio de irrelevancia de la estructura del capital. El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes o servicio, pagar proveedores, etc.

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como resultado, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

Según Gitman K. (2010), “El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica”. El financiamiento es contratado dentro y fuera del país a través de créditos, préstamos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

De tal manera el financiamiento se refiere a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades y requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo. Tiene la estrategia dinámica que se debe tomar en la empresa que se financie sus necesidades

temporales y permanentes con fondos a corto plazo, y el saldo restante con fondo a largo plazo.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO

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

Amigos y los Parientes: Las fuentes privadas de amigos y familiares, son otra opción de conseguir dinero, este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y Uniones de Crédito: Tiene por finalidad facilitar créditos a los empresarios dando financiamiento siempre cuando estas sea bien justificadas al tipo de negocio a realizar.

Las Empresas de Capital de Inversión: Es una actividad financiera que prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito Comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos apagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas adquieren por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.

Papeles Comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar: Este financiamiento consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio del Inventario: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a Largo Plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que se pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

a. Instituciones Financieras Privadas: Son instituciones que brindan en el mercado productos y servicios así como también asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

b. Instituciones Financieras Públicas: Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

c. Entidades Financieras: Son instituciones que realiza operación de intermediación a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales **(Pérez y Capillo, 2011)**.

2.2.2 Teoría de rentabilidad

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

2.2.2.1 Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de

Markowitz: Con esta teoría moderna de carteras se optimiza el binomio de la rentabilidad. Al invertir las expectativas deben ser las de conseguir una rentabilidad asumiendo el menor riesgo posible, por lo tanto entendemos que los inversores tomaran diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento. El conjunto de valores conseguido, para las rentabilidades o riesgos posibles, formaría la frontera de carteras eficientes, delimitando así las diferentes inversiones factibles.

La teoría concluye que la rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. El inversionista financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad esperada.

2.2.2.2 Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Mercado

de Sharpe: El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de minimizar que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente.

Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores. Las composiciones de las carteras, por

el contrario, son muy diferentes, para medir esta diferencia de composición se ha elaborado un índice específico.

2.2.2.3 Tipos de Rentabilidad: Según Sánchez (2002), existen dos tipos de rentabilidad:

a) **La Rentabilidad Económica:** La rentabilidad económica es la medida de la capacidad de los activos de una empresa en un periodo de tiempo determinado para generar valor con independencia de cómo ha sido financiado, tiene por objetivo evaluar la eficiencia de la empresa en la utilización de sus recursos económicos o activos para la obtención de beneficios. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado. El resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de interés e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros

que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

b) **La Rentabilidad Financiera:** La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominado en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida de rentabilidad más cercano a los accionistas o propietarios de la rentabilidad económica, de acuerdo a las opiniones e indicador de la rentabilidad los directivos buscan maximizar los intereses de los propietarios. La rentabilidad insuficiente tiene dos vías en lo en el acceso a nuevos fondos propios, en la cual tiene un nivel de rentabilidad de los fondos generales internamente por la empresa y por otro lado restringe la financiación externa. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de las micro y pequeñas empresas

Ministerio de la Producción, (2010). Se denomina MYPE a la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplando en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio.

Características de la Mypes

Micro Empresa

De 01 hasta 10 trabajadores.

Ventas anuales hasta el monto de 150 UIT

Pequeña Empresa

De 01 hasta 100 trabajadores.

Ventas anuales hasta el monto de 1700 UIT

Importancia de las Mypes

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

En el Perú las Mypes representan el 98.3 del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 47% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las Mype informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a

los alcanzados en la empresas formales similares. Además, las Mypes 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. Si concentramos la atención en el impulso exportador del país, de las 6656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son Mype, pero sobre el valor total exportado por el Perú, que para el 2009 se estimó en US\$ 27,800 millones, las Mype solo representan el 3%.

Crecimiento de la MYPE en el Perú

El desarrollo económico, entre otros, está asociado en forma positiva con la tasa de creación de empresas, por ello un aumento de la actividad empresarial conlleva tasa de crecimiento económico más altas. El Flujo de entrada de empresas en nuevos sectores de la economía y de salida de empresas de los sectores declinantes, poco rentables es un proceso que reasigna los recursos (trabajo capital) en el total de la economía hacia sectores y empresas que, indefectiblemente, tiene mejoras en la productividad, facilitando la modernización del tejido empresarial.

Dirección general de estudios económicos evaluación y competitividad territorial (2011)

Constituye el principal motor de desarrollo del Perú

Movimiento Manuela Ramos, (2006). Este se basa en que:

Proporcionan abundante puesto de trabajo.

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.

Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.

Reduce la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.

Contribuye al ingreso nacional y el crecimiento económico.

Mejoran la distribución del ingreso.

Incentivan el espíritu empresarial y el carácter empresarial de la población.

2.3.2 Definición del financiamiento

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Que es otorgado por entes privados, públicos. **Gitman, K. (2010)**

Es el acto de prestar dinero y dar crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, esta es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio, actividad. Por ejemplo para desarrollar tu propio negocio probablemente necesitas de un banco, organización o prestamista que finanza tu proyecto. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamo o de crédito. **Wikipedia, (2015)**

Finalmente a través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, en mantener una economía estable y eficiente así como también de seguir sus actividades comerciales, esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico de cual participan. **Yahoo! respuesta, (2007)**

2.3.3 Definición de la rentabilidad

La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa **(Diccionario de economía política, 2011)**

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 obtenidos de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a la su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observación 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 financieras con el fin de obtener los resultados esperados.

(América Ivonne Zamora Torres)

En la literatura económica, aunque el termino de rentabilidad se utiliza de forma variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori a posteriori. **Sánchez, (2002)**

2.3.4 Definición de botica

Las boticas son establecimiento donde un farmacéutico brinda un servicio en una farmacia comunitaria hacia la comunidad, ofreciendo atención sanitaria a pacientes y ofreciendo consejería, dispensándole medicamentos con receta médica y otros productos de farmacia, producto de cosmética, alimentos especiales, producto de higiene personal, ortopedia, etc. Popularmente a la oficina de farmacia se le suele llamar simplemente farmacia y tradicionalmente se le llama botica. Una oficina de farmacia puede albergar un laboratorio de análisis clínicos o uno de elaboración de productos medicinales mediante las fórmulas magistrales o preparadas oficinales. **Luna, (2002)**

Importancia de las Mype farmacéuticos (botica)

Las farmacias y boticas independientes, es un factor importante para la estabilidad social. Existen aproximadamente 8,000 establecimientos farmacéuticos independientes, cada uno de ellos tiene un mínimo de 3 colaboradores, este total de 32,000 personas dependen económicamente de las boticas y farmacias independientes, y sumando sus familiares podría dar un aproximado de más de 100,000 personas afectadas.

Claves para el éxito de una Mype del sector servicio de las boticas.

Para mejorar la calidad y reducir al mínimo, el potencial de error se debe conocer el producto y el servicio que se brinda. Para tener éxito y optimizar la productividad, las compañías del sector necesitan elevar al máximo la eficiencia de todos sus procesos y mejorar la calidad de sus productos. Así, las empresas que buscan potenciar y fortalecer sus negocios y abrir nuevos caminos, realizan enormes esfuerzos por reducir al mínimo posible los errores y las equivocaciones, especialmente en todo lo vinculado al proceso de producción.

III. Hipótesis

3.1 Hipótesis general.

El financiamiento y la rentabilidad se relaciona con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del mercado del distrito - provincia de Satipo, periodo 2016- 2017.

3.2 Hipótesis específicos.

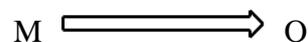
H1: Existen poco financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2016- 2017.

H2: Las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2016- 2017 son rentables.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental – retrospectivo – descriptivo.



Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

4.1.1 No experimental

La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

4.1.2 Descriptivo

La investigación es descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento que se recogió la información.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

La población de la investigación está conformado por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas a nivel del distrito – provincia de Satipo, las cuales deben estar formalizadas (contar con RUC y licencia de funcionamiento de la municipalidad)

4.2.2. Muestra

La muestra será determinada por la aplicación de la formula estadística muestral siguiente:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

n = muestra

N = Población

Z = 1.96

$$p = 0.5$$

$$q = 0.5$$

$$d = 0.05$$

$$n = 20$$

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Sexo	Nominal: - Masculino - Femenino
		Edad	Razón: - Años
		Estado Civil	Nominal: - Soltero - Casado - Conviviente - Viudo
		Grado de instrucción	Nominal: - Primaria - Secundaria - Técnica - Universidad
		Cargo que desempeña	Nominal: - Propietario - Administrador - Vendedor

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes	Cantidad de trabajadores	Razón: - 1-2 trabajadores - 3-4 trabajadores - 5-6 trabajadores - 7 a mas
		Edad de los trabajadores	Razón: - Años
		Años de funcionamiento	Razón: - 1 -5 años - 6-10 años

			- 11 a mas
		Promedio de clientes al día	Razón: - 0-5 clientes - 6-10 clientes - 11 a más
		Ubicación estratégica	Nominal: - Si - No
		Variedad de medicamentos	Nominal: - Si - No
		Adquisición de mercadería	Nominal: - Semanal - Quincenal - Mensual - Ocasionalmente
		Equipo Anti-Incendios	Nominal: - Si - No
		Nivel de formalización	Nominal: - SUNAT - Municipalidad - Persona natural - Persona jurídica
		Régimen tributario afiliado	Nominal: - Régimen simple simplificado - Régimen especial - Régimen general - Régimen MYPE

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitud de préstamo	Nominal: - Si - No
		Fuente de financiamiento	Nominal: - Familiar - Bancario - Prestamista - Caja municipal - Financieras
		Inversión del financiamiento	Nominal: - Dispensadores y repisas

			<ul style="list-style-type: none"> - Mejoramiento el local - Nueva mercadería - Publicidad - Equipos tecnológicos y de vigilancia
		Monto del crédito	Razón: <ul style="list-style-type: none"> - 500-1500 soles - 1501-2500 soles - 2501-5000 soles - 5001-7500 soles - 7501 a mas
		Tiempo de pago	Razón: <ul style="list-style-type: none"> - 6 meses - 12 meses - 18 meses - 24 meses
		Problema al solicitar el crédito	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> - Si - No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes.	Percepción que tienen los propietarios y/o Gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en periodo de estudio	Mejoramiento de la rentabilidad, posterior al financiamiento	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> - Si - No
		Percepción de la rentabilidad en la empresa	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> - Si - No
		Percepción del nivel de rentabilidad en la Mype	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> - 1% -10% rentabilidad - 11%-20% rentabilidad - 21%-30% rentabilidad - 31% a mas

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información se ha utilizado la técnica de la encuesta.

4.4.2 Instrumentos

El instrumento que se ha utilizado para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario estructurado de 24 preguntas.

4.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso de análisis descriptivo para la tabulación de los datos, elaboración de cuadro y grafico se utilizó el programa Microsoft Excel.

						<p>POBLACION La población de la investigación está conformado por 20 micro y pequeñas empresas, de la provincia de Satipo.</p> <p>MUESTRA La muestra será determinada por la aplicación de la formula estadística muestra siguiente:</p> $n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$
--	--	--	--	--	--	--

4.7. Principios éticos

La investigación de los principios éticos en nuestra sociedad no tiene ningún efecto negativo por lo contrario beneficiara y traerá mayor desarrollo a nuestro entorno. De acuerdo a la información contiene los tipos de financiamientos que adquieren las micro y pequeñas empresas, las entidades bancarias que les presta dinero y la tasa de interés que les cobra. Siendo accesible su ejecución en beneficio de las micro y pequeña empresas, bajo los principios éticos de confidencialidad de la información brindada por los representantes de las Mypes: a su vez posee el principio de confiabilidad por que los datos que se presentan son reales; y respetando las creencias y libertades de las personas; respeto y valoración a los representantes que proporcionan la información; respeto al derecho al autor, por el uso de citas o ideas de otros autores; respeto por la dignidad humana; prioridad por el conocimiento y desarrollo de los más necesitados en búsqueda del bien común, ética equidad y equilibrio en el tratamiento y difusión de los resultados de la investigación.

V. Resultados

5.1 Resultados

TABLA N° 01
GENERO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	9	45.0
Masculino	11	55.0
Total	20	100

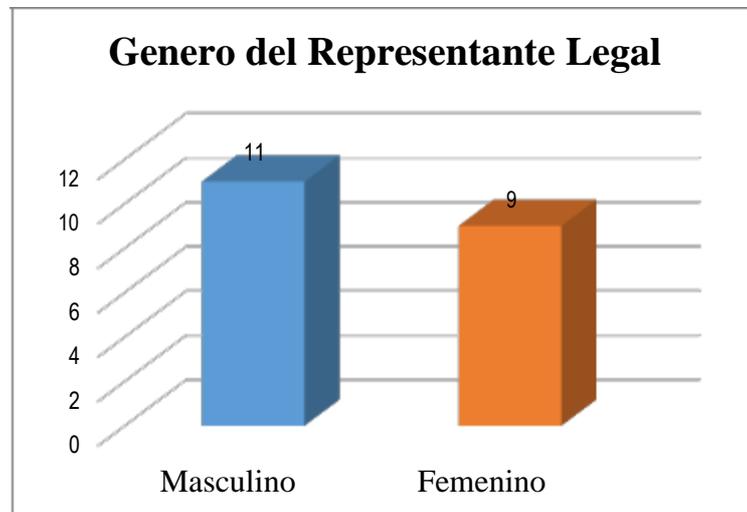


Figura 01. Género de los representantes legales de la MYPE del área de estudio.
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 01, nos muestra que el 55% de los empresarios son de género masculino y el 45% de género femenino.

TABLA N° 02

EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE

Edad (Años)	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 25 años	2	10.0
De 26 a 35 años	5	25.0
De 36 a 45 años	7	35.0
De 46 a mas	6	30.0
Total	20	100

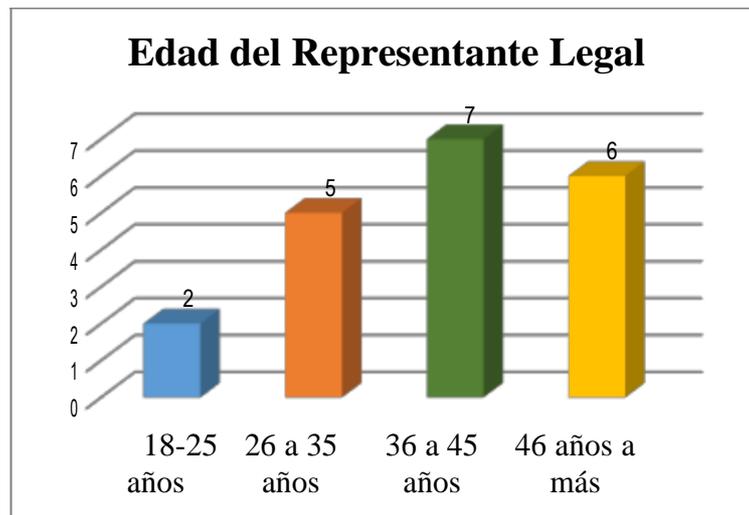


Figura 02. Edad de los representantes legales de la MYPE del área de estudio.
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 02, nos muestra que el 10 % de los empresarios de la botica del área en estudio tiene entre 18 a 25 años, el 25% entre 26 a 35 años, el 35% entre 36 a 45 años y el 30% tiene de 46 años a más.

TABLA N° 03

ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	25.0
Casado	6	30.0
Conviviente	9	45.0
Viudo	0	0
Total	20	100

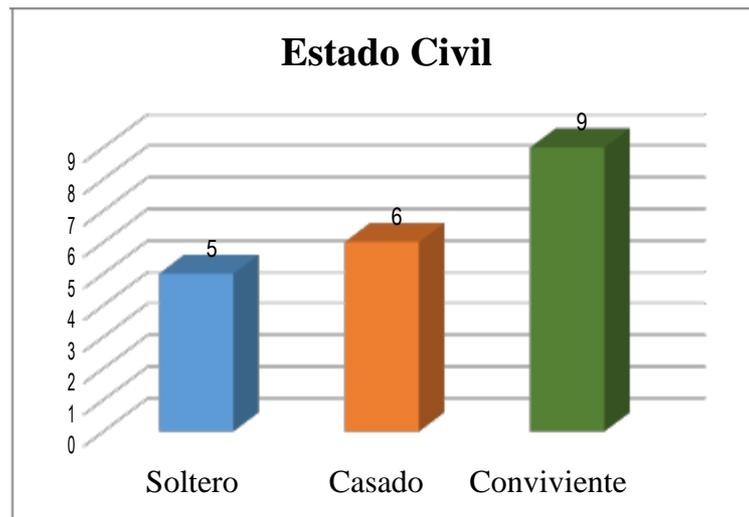


Figura 03. Estado civil de los representantes legales de la MYPE del área de estudio
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 03 correspondiente al estado civil de los representantes de la empresa nos muestra que el 25 % son solteros, el 30% casados y el 45% convivientes.

TABLA N° 04
CUAL ES SU GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL
DE LA MYPE

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	0	0
Secundaria	0	0
Técnica	15	75.0
Universitaria	5	25.0
Total	20	100

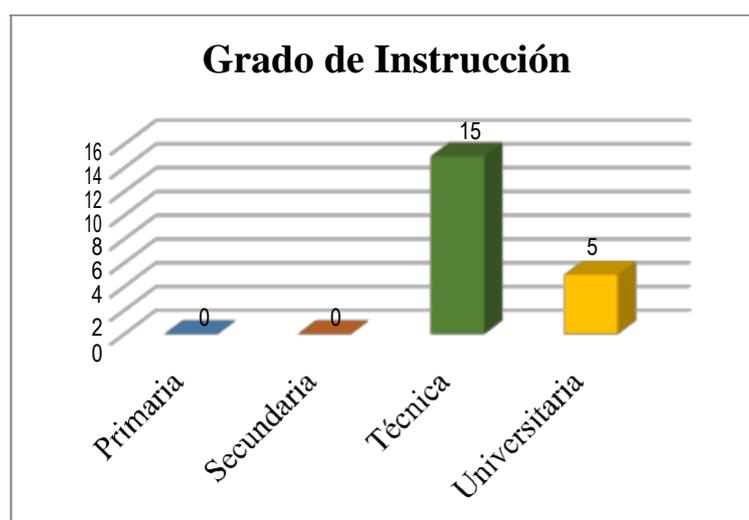


Figura 04. Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE del área de estudio
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 04 correspondiente al grado de instrucción de los representantes de la empresa se obtiene que el 75% tiene educación técnica y el 25% de educación superior universitaria.

TABLA N° 05

CUAL ES EL CARGO QUE DESEMPEÑA EN EL NEGOCIO

Cargo	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	17	85.0
Administrador	2	10.0
Vendedor	1	5.0
Total	20	100

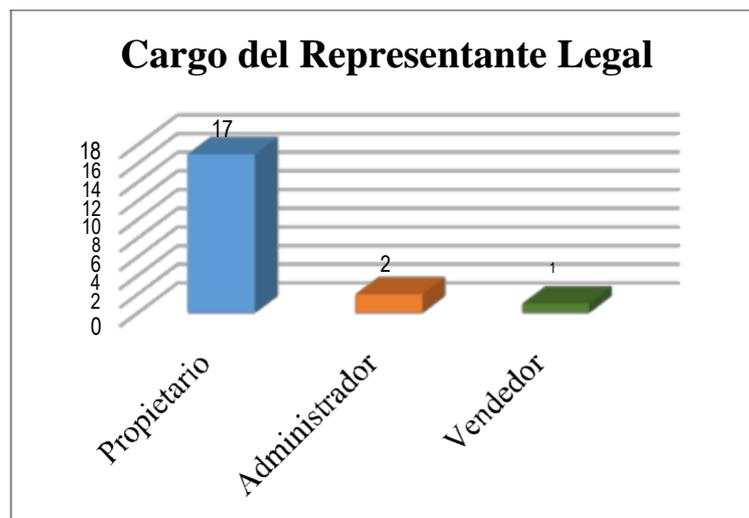


Figura 05. Cargo de los representantes legales de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 05 correspondiente al cargo que desempeña en la empresa se tiene que el 85% de los representantes de la MYPES son propietarios, el 10% es administrador y el 5% son vendedores que se encuestaron.

TABLA N° 06

DE CUANTOS TRABAJADORES ESTA CONFORMADA LA EMPRESA

N° de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 2 trabajadores	18	90.0
De 3 a 4 trabajadores	2	10.0
De 5 a 6 trabajadores	0	0
De 7 a mas	0	0
Total	20	100

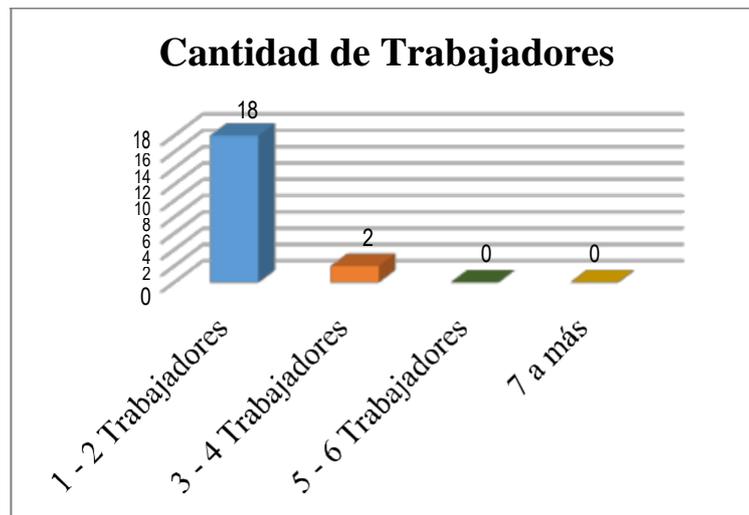


Figura 06. Cantidad de trabajadores de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 06 correspondiente a la cantidad de trabajadores de la empresa el 90% tiene entre 1 a 2 y el 10% tiene entre 3 a 4 trabajadores.

TABLA N° 07

QUE EDAD POSEEN LOS TRABAJADORES EN LA EMPRESA

Edad de los Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 20 años	0	0
De 21 a 25 años	4	20.0
De 26 a 30 años	7	35.0
De 31 a mas	9	45.0
Total	20	100

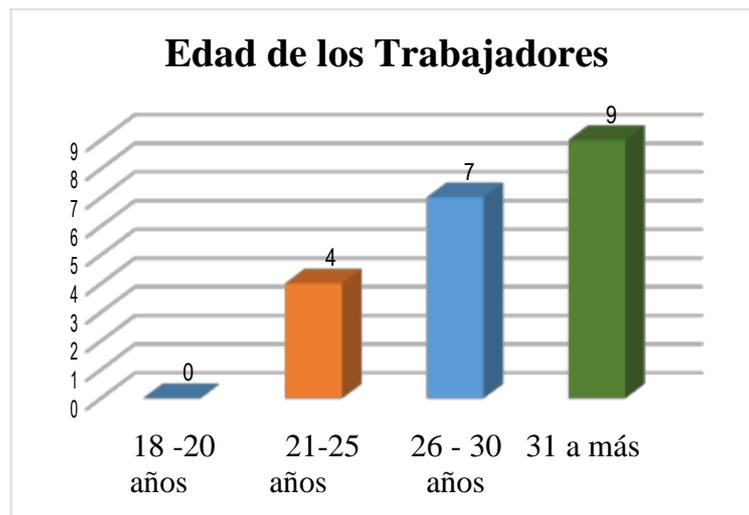


Figura 07. Edad de los trabajadores de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 07 correspondiente a la edad de los trabajadores de la empresa el 20% tiene entre 21 a 25, el 35% tiene entre 26 a 30 y el 45% tiene de 31 a más.

TABLA N° 08

CUANTOS AÑOS DE FUNCIONAMIENTO TIENE LA EMPRESA

Años de Funcionamiento	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5 años	7	35.0
De 6 a 10 años	4	20.0
De 11 a mas	9	45.0
Total	20	100

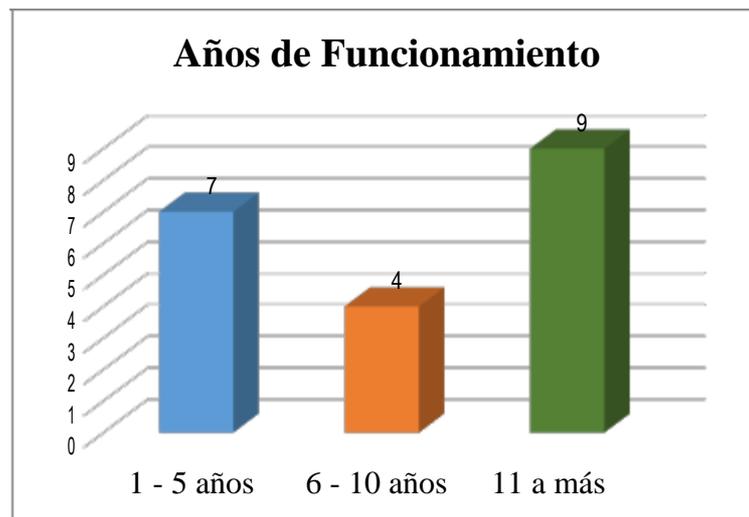


Figura 08. Años de funcionamiento de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 08 correspondiente a los años de funcionamiento de la empresa nos muestra que el 35% de la MYPE tiene entre 1 a 5 años, el 20% tiene entre 6 a 10 años y el 45 % tienen más de 11 años.

TABLA N° 09

CUANTOS CLIENTES EN PROMEDIO RECURREN A LA EMPRESA

Promedio de Clientes al Día	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 5 clientes	0	0
De 6 a 10 clientes	0	0
De 11 a mas	20	100
Total	20	100

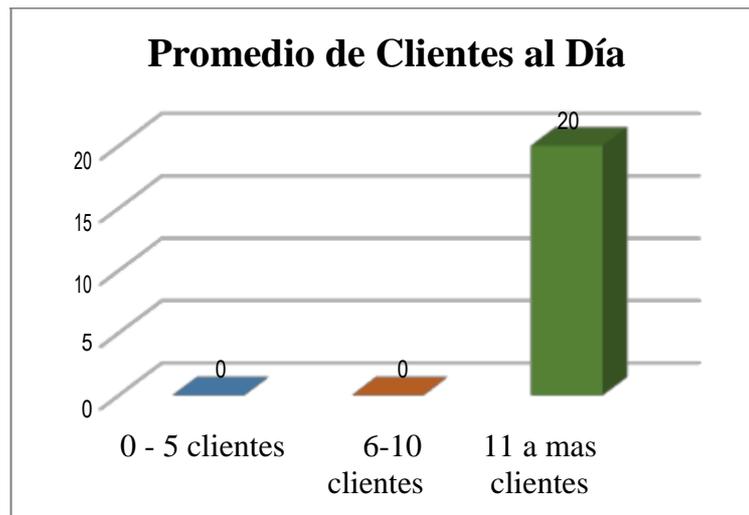


Figura 09. Promedio de clientes al día de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 09 que el 100% de la MYPE tiene más de 11 clientes por día.

TABLA N° 10

**CONSIDERA QUE SU LOCAL SE ENCUENTRA EN UN LUGAR
ESTRATEGICO PARA VENTAS**

Lugar estratégico del Local	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	95.0
No	1	5.0
Total	20	100

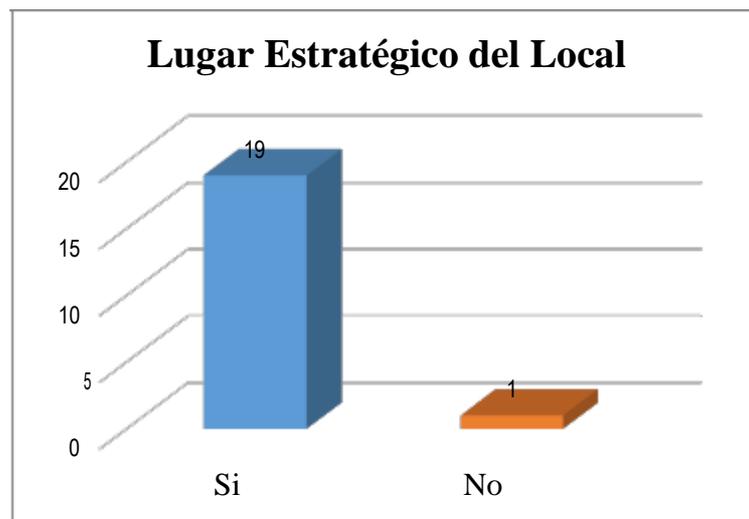


Figura 10. Lugar estratégico del local de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 10 que el 95% de la MYPE se encuentran en un lugar estratégico y el 5% no se encuentran en el lugar estratégico.

TABLA N° 11

POSEE SU NEGOCIO VARIDAD DE MEDICAMENTOS

Variedad de Medicamentos	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100
No	0	0
Total	20	100

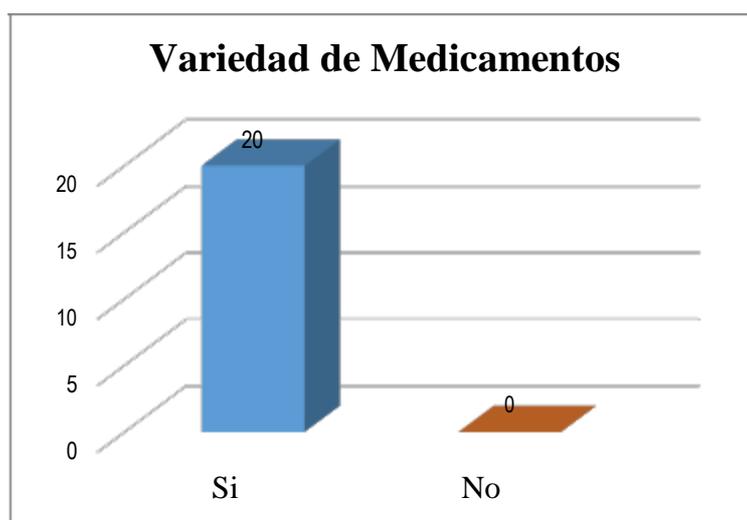


Figura 11. Variedad de medicamentos de la MYPE del área de estudio.

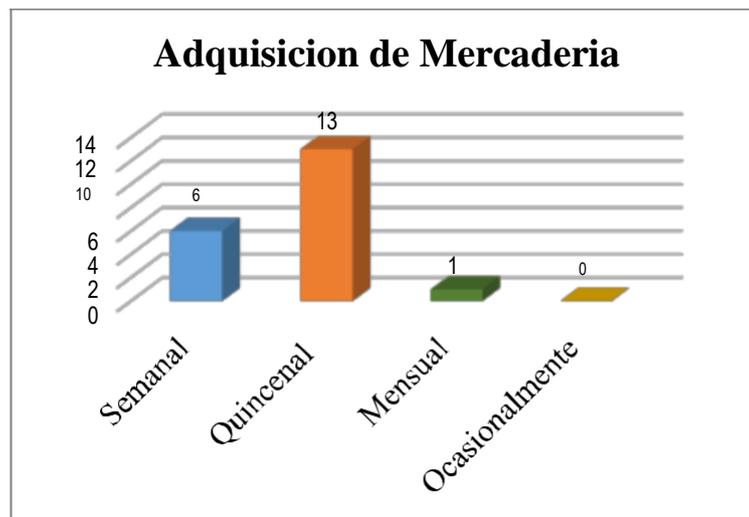
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 11 que el 100% de la MYPES cuentan con diferentes variedades de medicamentos.

TABLA N° 12

CADA QUE TIEMPO ADQUIERE NUEVA MERCADERIA

Mercadería	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	6	30.0
Quincenal	13	65.0
Mensual	1	5.0
Ocasionalmente	0	
Total	20	100



8

Figura 12. Adquisición de mercadería de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 12 correspondiente a la adquisición de nueva mercadería de la empresa nos muestra que el 30 % de la MYPE adquiere semanal, el 65% quincenal y 5% mensual.

TABLA N° 13

SU LOCAL CUENTA CON EQUIPO ANTI- INCENDIOS

Equipo	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100
No	0	0
Total	20	100

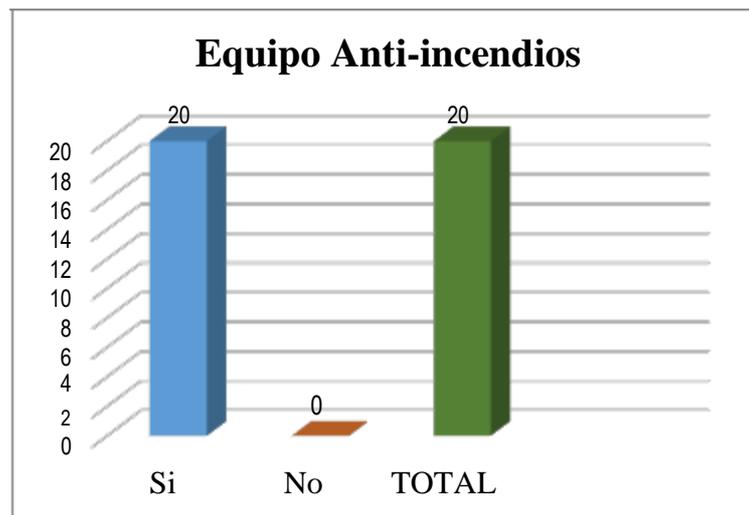


Figura 13. Equipo anti-incendios de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 13 que el 100% de la MYPES cuentan con equipo anti-incendios.

TABLA N° 14

QUE NIVEL DE FORMALIZACION TIENE SU NEGOCIO

Nivel de Formalización	Frecuencia	Porcentaje
SUNAT	0	0
Municipalidad	0	0
Persona Natural	20	100
Persona Jurídica	0	0
Total	20	100

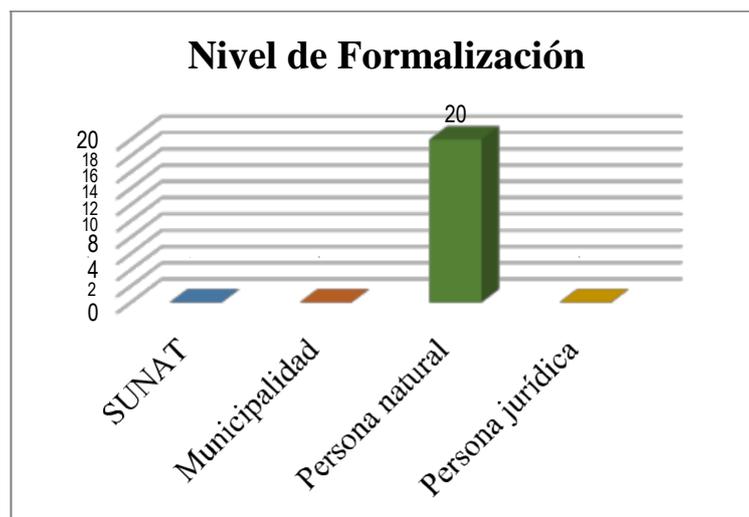


Figura 14. Nivel de formalización de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 14 que el 100% de las MYPES son personas naturales.

TABLA N° 15

EN QUE REGIMEN TRIBUTARIO SE ENCUENTRA AFILIADO

Régimen Tributario	Frecuencia	Porcentaje
Régimen único Simplificado	17	85.0
Régimen Especial	3	15.0
Régimen General	0	0
Régimen MYPE	0	0
Total	20	100

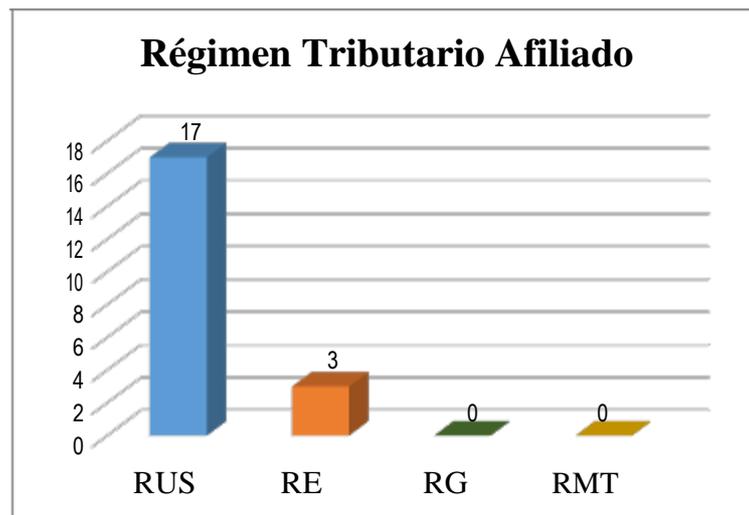


Figura 15. Régimen tributario afiliado de las MYPES del área de estudio
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 15 que el 85% de las MYPES se encuentra en el Régimen único simplificado y el 15% se encuentra en el Régimen Especial de Renta.

TABLA N° 16

SOLICITO ALGUN PRESTAMO PARA SU EMPRESA

Solicito Préstamo	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	60.0
No	8	40.0
Total	20	100

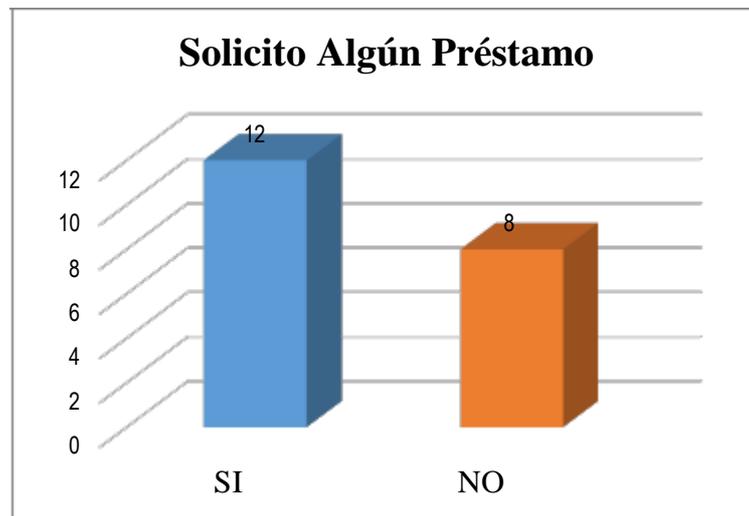


Figura 16. Solicitud de préstamo de la MYPE del área de estudio.

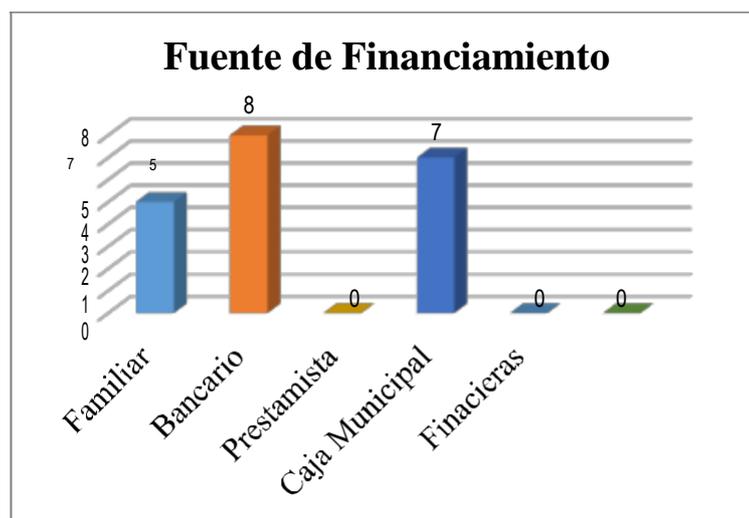
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 16 que el 60% de las MYPES solicito algún tipo de préstamo, mientras que el 40% no solicito préstamo.

TABLA N° 17

CUAL ES SU FUENTE DE FINANCIAMIENTO MAS RECURRENTE

Fuente de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Familiar	5	25
Bancario	8	40
Prestamista	0	0
Caja Municipal	7	35
Financieras	0	0
Total	20	100



6

Figura 17. Fuente de financiamiento de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 17 que el 25% de las MYPES tuvo como fuente de financiamiento los ahorros familiares, el 40% fue bancario, 35% provino de caja municipal.

TABLA N° 18

EN QUE SUELE INVERTIR EL FINANCIAMIENTO

Inversión del Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Dispensadores y repisas	0	0
Mejoramiento de local	0	0
Nueva mercadería	20	100
Publicidad	0	0
Equipo tecnológicos y de vigilancia	0	0
Total	20	100

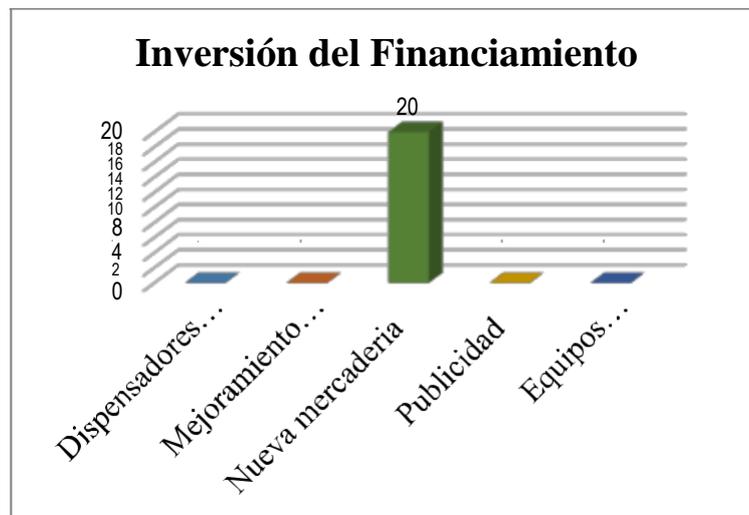


Figura 18. Inversión del financiamiento de la MYPE del área de estudio
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 18 que el 100 % de las MYPES lo invirtió en nueva mercadería.

TABLA N° 19

CUAL FUE EL MONTO DEL PRESTAMO

Monto del Préstamo	Frecuencia	Porcentaje
De 500 a 1500	3	15.0
De 1501 a 2500	5	25.0
De 2501 a 5000	4	20.0
De 5001 a 7500	2	10.0
De 7501 a mas	6	30.0
Total	20	100

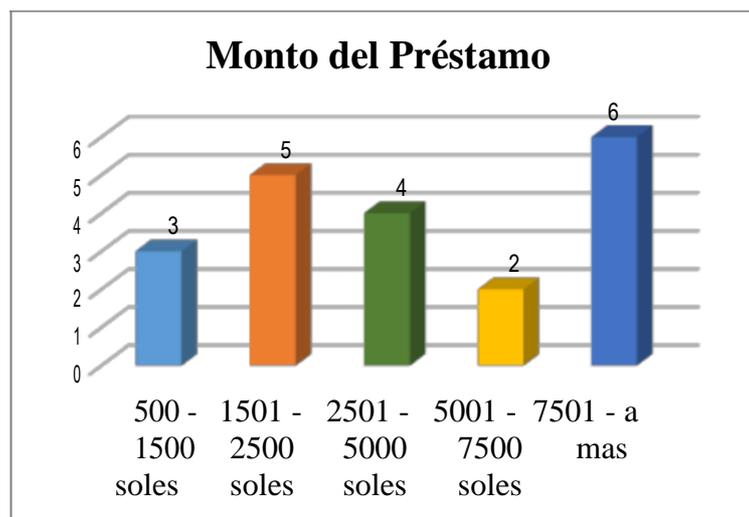


Figura 19. Monto de préstamo solicitado de la MYPE del área de estudio
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 19 correspondiente al monto del préstamo nos muestra que el 15% de la MYPE solicito entre S/ 500 a S/ 1500 soles, el 25% entre S/ 1501 a 2500 soles, el 20% entre S/ 2501 a S/ 5000 soles, el 10% entre S/ 5001 a S/ 7500 soles, el 30% más de 7501 soles.

TABLA N° 20

EN CUANTO TIEMPO PAGO SU PRESTAMO

Tiempo de Pago	Frecuencia	Porcentaje
6 meses	3	15.0
12 meses	8	40.0
18 meses	3	15.0
24 meses	6	30.0
Total	20	100

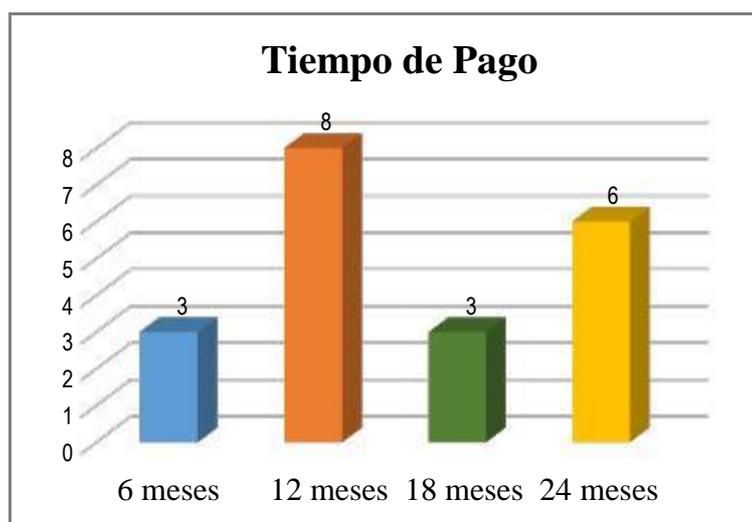


Figura 20. Tiempo de pago del préstamo solicitado de la MYPE del área de estudio
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 20 correspondiente al tiempo de pago nos muestra que el 15% lo pago en 6 meses, el 40% en 12 meses, el 15% en 18 meses y el 30% en 24 meses.

TABLA N° 21

**TUVO ALGUN INCONVENIENTE AL SOLICITAR SU CREDITO Y DE
QUE TIPO**

Problema a Solicitar el Préstamo	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	25.0
No	15	75.0
Total	20	100

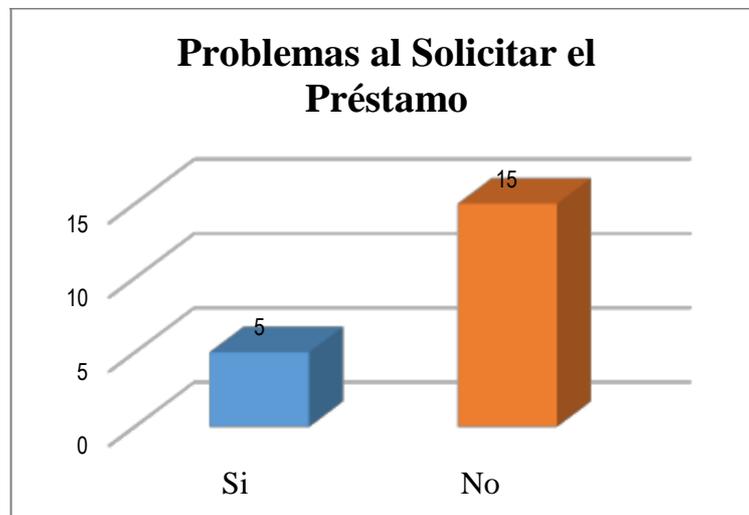


Figura 21. Problemas para solicitar el préstamo para la MYPE del área de estudio
Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 21 que el 25 % tuvo inconveniente a la hora de solicitar el préstamo y el 75% no tuvo inconvenientes.

TABLA N° 22

**HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DESPUES DEL
FINANCIAMIENTO**

Mejoro la Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100
No	0	0
Total	20	100

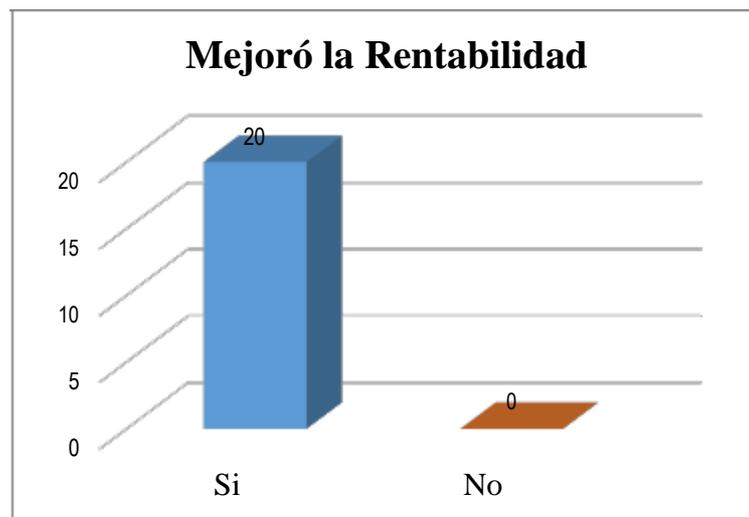


Figura 22. Rentabilidad de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 22 que el 100 % de las MYPES ha mejorado su rentabilidad después del financiamiento.

TABLA N° 23

CONSIDERA SU EMPRESA RENTABLE

Consideras Rentable su MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100
No	0	0
Total	20	100

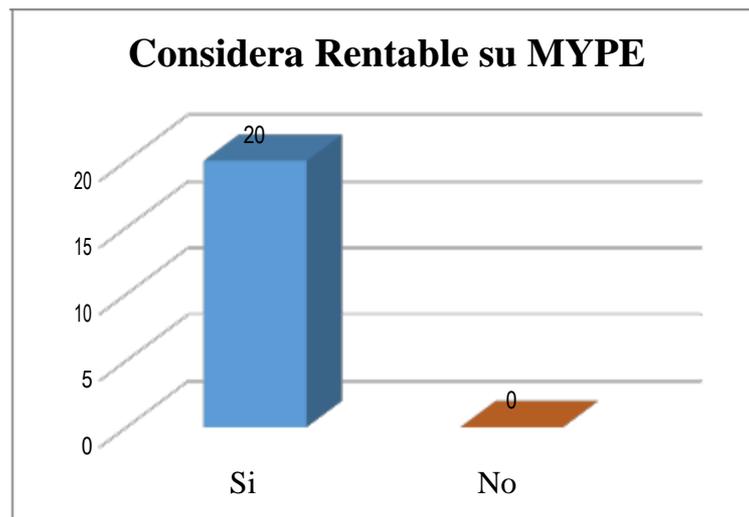


Figura 23. Considera rentable la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 23 que el 100 % de las MYPES son rentables.

TABLA N° 24

EN QUE NIVEL DE RENTABILIDAD SE ENCUENTRA SU EMPRESA

Nivel de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
De 1% a 10%	2	10.0
De 11% a 20%	4	20.0
De 21% a 30%	10	50.0
De 31% a mas	4	20.0
Total	20	100

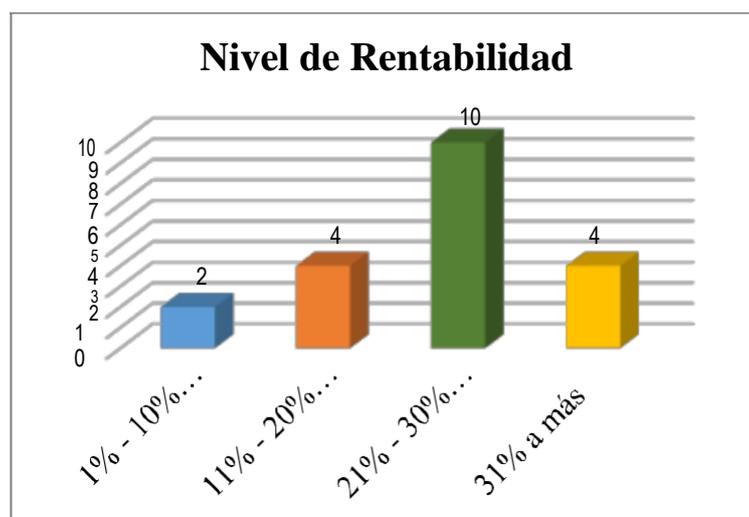


Figura 24. Nivel de rentabilidad de la MYPE del área de estudio.

Fuente. Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

INTERPRETACION: Podemos observar en la Tabla N° 19 correspondiente al nivel de rentabilidad nos muestra que el 10% de la MYPE entre 1% a 10% es rentable, el 20% entre 11% a 20% es rentable, el 50% entre 21% a 30% es rentable, el 20% más de 31% es rentable.

5.2 Análisis de resultado

Según los resultados obtenidos, se desarrolló el siguiente análisis:

5.2.1 Con respecto a los representantes legales de las MYPES del área de estudio

De acuerdo al género del representante legal según la encuesta realizada se muestra que el 55,0 % de las personas encuestadas son varones y el 45.0% son mujeres, donde se puede observar que la brecha es muy corta para ambos sexos y que es un mínimo la diferencia para este sector y rubro.

Con relación a las edades de los representantes de la MYPES encuestadas se puede observar que el 10.0% de los representantes tienen entre 18 a 25 años de edad, el 25% entre 26 a 35 años, el 35% entre 36 a 45 años y el 30% tiene de 46 años a más lo cual indica que en este rubro predominan los adultos.

De acuerdo al estado civil de los representantes legales se puede observar que el 25.0% de los encuestados son solteros, el 30.0% casados y el 45.0% convivientes lo que indica que la mayoría de la muestra trabajado no le da mucha importancia al matrimonio.

Respecto al grado de instrucción de los encuestados el 75.0% tienen educación técnica y tan solo un 25.0% tienen educación superior universitaria lo que demuestra que para trabajar en este

rubro los representantes no necesitan tener alto grado de instrucción.

En relación con el cargo que ocupa los encuestados se observa que el 85.0% son los propietarios, el 10.0% son administradores y un 5.0% son vendedores, se puede deducir que en este sector y este rubro son los propietarios los que se encargan día a día de la MYPE.

5.2.2 Con respecto a las características de las MYPES del área de estudio

En relación a la cantidad de trabajadores que posee la MYPE se demostró que el 90.0% cuenta con entre 1 y 2 trabajadores y solo el 10.0% de las MYPES encuestadas cuentan con entre 3 y 4 trabajadores, se deduce que para este rubro no se necesita de muchos trabajadores.

En cuanto a la edad de los trabajadores de las MYPES de este rubro se obtuvo como resultado que un 20.0% son de 21 a 25 años, el 35.0% tiene entre 26 a 30 años y el 45.0% tiene de 31 años a más. lo cual indica que son mayoría los adultos jóvenes los que se desempeñan de mejor manera en este rubro.

Según los datos obtenidos respecto a los años de funcionamiento de las MYPES se obtuvo como resultado que el 35.0% tienen entre 1 a 5 años, el 20.0% tiene entre 6 a 10 años y el 45.0% tiene

de 11 a más años de funcionamiento, esta cifra demuestra que las MYPES de este sector cuentan con bastante experiencia.

En relación al promedio de clientes al día que tienen las MYPES se obtuvo como resultado que el 100% son frecuentes por 11 a más clientes al día, se podría decir que los clientes son constantes en este negocio.

Según los resultados obtenidos en relación al lugar estratégico de ubicación de las MYPES se demuestra que el 95.0% considera que si está en una ubicación estratégica y un 5.0% considera lo contrario, lo cual indica que esto no favorece a las ventas que estas MYPES podrían obtener si se encontraran en un lugar estratégico.

En cuanto a la variedad de medicamentos que ofertan las MYPES de este rubro el 100% si ofrecen variedad de medicamentos para todo el público sin discriminación ni edad ni sexo de los demandantes.

En relación a la adquisición de mercadería se observa que el 30.0% adquieren el producto semanal, 65.0% quincenal y tan solo un 5.0% lo hace mensual, lo cual demuestra el que compra su producto semanal tiene más ventas del que hace su compras quincenal o mensual.

Según la encuesta realizada el 100% poseen equipo anti-incendio, lo que indica que este porcentaje de la MYPES cumplen con las

medidas de seguridad lo que pide defensa civil para el funcionamiento de estos establecimientos.

Según los datos obtenidos con la encuesta respecto al nivel de formalización de las MYPES el 100% están inscritas como persona natural con negocio.

En relación al régimen tributario afiliado por las MYPES se obtuvo como resultado que el 85.0% están afectas al Régimen único simplificado (RUS) y un 15.0% se encuentra afecta al Régimen Especial (RE).

5.2.3 Con respecto al financiamiento de las MYPES del área de estudio

Según las encuestas realizadas el 60.0% de las MYPES de este rubro han solicitado préstamo para financiar el negocio y el 40.0% no solicito préstamo, lo cual indica que lo hicieron con recursos propios o familiar.

En relación a la fuente de financiamiento de las MYPES el 25.0% lo hace a través de fuente de financiamiento los ahorros familiares, el 40.0% lo hace a través de préstamo bancario y un 35.0% lo hace a través de préstamos de caja municipal, lo cual indica que los bancos y la caja municipal son la fuente de financiamiento preferidas por las MYPES de este sector y rubro ya sea por tasas de interés bajas u otros beneficios.

En cuanto a la inversión del financiamiento adquirido por las MYPES el 100% lo invierte en adquisición de nueva mercadería lo que indica que buscan financiamiento para ofertar nuevos productos y así satisfacer las necesidades de sus clientes potenciales.

En relación al monto del préstamo que adquieren las MYPES de este el 15.0% se financian con los montos de entre S/. 500 a S/. 1500 soles, el 25.0% entre S/. 1501 a S/. 2500 soles, el 20.0% entre S/. 2501 a S/. 5000 soles, el 10.0% entre S/. 5001 a S/. 7500 soles y un 30.0% más de 7501 soles.

En cuanto al tiempo de pago de los préstamos adquiridos las MYPES de este el 15.0% lo pago en 6 meses y en 18 meses, el 30% en 24 meses la preferencia de las MYPES son de 12 meses concentrando un 40.0% de la muestra trabajada.

Las MYPES del sector comercio rubro botica a través de la encuesta realizada indican que el 25.0% tuvo inconveniente a la hora de solicitar préstamo por falta de aval y el 75.0% no tienen problema alguno al momento de solicitar financiamiento.

5.2.4. Con respecto a la rentabilidad de las MYPES del área de estudio

Un 100% de las MYPES encuestadas afirman que mejoraron la rentabilidad del negocio después del financiamiento.

En relación a la rentabilidad de las MYPES el 100% de la muestra trabajada considera rentable su negocio.

En relación al nivel de rentabilidad el 10,0% considera el nivel de rentabilidad de 1% a 10%, el 20% entre 11% a 20%, el 50% entre 21% a 30% y el 20% más de 31% considera su MYPE en un nivel de rentabilidad.

VI. CONCLUSIONES

Luego del desarrollo de la investigación, llegamos a las siguientes conclusiones:

6.1. Respecto a los representantes legales de las MYPES

Después de aplicada el instrumento de recolección de datos y su respectivo procesamiento e interpretación y análisis en cuanto a las características del perfil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, se llegó a la conclusión que el 55.0% de los representantes pertenece al sexo masculino, de edades entre 36 a 45 años, de estado civil conviviente, con grado de instrucción técnica y que son propietario del negocio en un 85.0%.

6.2. Respecto a las características de las MYPES

En relación a las características de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, se concluyó que un 90.0% cuentan entre 1 y 2 trabajadores, y las edades de los trabajadores son entre 31 años a más, con funcionamiento de 11 años a más, obteniendo en promedio de 11 clientes a más por día, ubicadas en lugares estratégico, ofertando variedad de medicamentos, adquiriendo mercadería en forma quincenal, de las cuales un 100% poseen equipo anti-incendios, formalizadas como persona natural con negocio afiliadas al Régimen único simplificado (RUS) en un 85%.

6.3. Respecto al financiamiento de las MYPES

Respecto al financiamiento de las MYPES se llegó a la conclusión que el 60.0% de las boticas han solicitado un préstamo, de S/. 7,500.00 soles a más, teniendo como preferencia a los bancos, por un periodo no mayor a 12 meses, invirtiendo el financiamiento en la adquisición de nueva mercaderías y afirmando que no tuvo problema alguno en solicitar de esta.

6.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPES

En relación a la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, se concluyó que un 100% mejoro la rentabilidad del negocio después del financiamiento, considerando el 100% rentables a su MYPES, en el nivel de rentabilidad de entre 21% a 31%. En la provincia de Satipo, las boticas cuenta con gran acogida en clientes por tener una gran cantidad de población que recurren a estas boticas debido a cualquier dolencia que tengan.

VII. RECOMENDACIONES

El rubro de boticas, se caracteriza por tener emprendedores que cuentan con capital y tiene experiencia en el manejo de grandes montos de dinero. Sin embargo, es importante que el sector bancario innove en productos para la seguridad de los emprendedores, a fin de evitar transitar con gran cantidad de dinero.

El sector privado debe contribuir con campañas de capacitación efectivas, respecto a manejo de los financiamientos a fin de que los micros empresarios comentan errores y se descapitalicen y dañen sus historial crediticia.

Los empresarios deben reinvertir sus utilidades anuales en medicamentos que tengan mayor rotación, para que no dependen del financiamiento externo. Para ello, las empresas deben plantearse metas de incremento de venta y obtener utilidades que puedan servir como capital para elevar su inventario y también la rotación del mismo.

Se recomienda a la MYPES de este sector diseñar y ejecutar de manera periódica investigaciones de mercado que les permitan monitorear los cambios en las necesidades de los clientes, en cuanto al producto y al servicio para que la empresa pueda establecer y desarrollar estrategias de innovación, de tal manera que pueda mantener el comercio actualizada y no quedar estancada con los productos.

Se recomienda elaborar material publicitario innovador y creativo, con el objetivo primordial de llegar al cliente haciendo conocer los medicamentos de buena calidad y barato para traer mayor número de demandantes.

VIII. ASPECTO COMPLEMENTARIO

8.1. Referencias Bibliográficas

- ❖ **Anaya, J. (2012).** *Tesis importancia de las pequeñas empresas (MYPE) el desarrollo económico. México.* [2014 oct. 25]. Disponible en:
<http://www.itzamna.bnct.ipn.mx/bitstream/handle/.../8753/CP2011%20A573j.pdf?...1>
- ❖ **Gilberto, J. (2009).** *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas.* [2014 Jul. 30]. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacionpymes2.shtml>
- ❖ **Bernilla, M. (2006).** *Manual práctica para formar MYPE.* Lima Perú.
- ❖ **Bazán, J. (2006).** *La demanda de crédito en las mype industriales de la provincia de Leoncio Prado.* Perú. [2013 Agos. 21]. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/creditomypes-industriales.shtml>
- ❖ **Lourffat, E. (2008).** *Administración: fundamentos del proceso administrativo.* [2013 Agos. 21]. Disponible en:
<http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->
- ❖ **Choy, E. (2010).** *Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) ante el Tratado de Libre Comercio (TLC).* En Revista Quipukamayoc, Vol. 17 N° 33 pp. 127-132 – UNMSM. *Quipukamayoc*, 17(33),127-132.
- <http://rpp.pe/peru/actualidad/juin-75-de-empresas-son-informales-noticias-602996>

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

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

- ❖ **Bazán, A. R. (2016).** “Las MYPES y su aporte al crecimiento económico de Bolivia, periodo 2002 – 2012”. Tesis. Universidad Mayor de San Andrés de Bolivia, 2016.

- ❖ **Aquije, Y. V. (2015).** Caracterización del financiamiento, y la capacitación de las micro y pequeñas empresa del sector comercio – rubro boticas de la avenida Gran Chimú del distrito de San Juan de Lurigancho, provincia de Lima, departamento de Lima, periodo 2013 – 2014. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2015.

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

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

- ❖ Alarcón, A. y otro. (2007). La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas. Cuba. [2014 oct. 25]. Disponible en:

<http://www.eumend.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

- ❖ Pérez. L. & Campillo, F. (2011). Financiamiento. [2014 oct. 20]. Disponible en: 58

<http://www.infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/Financiamiento/financiamiento.htm>

- ❖ Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras. Zaragoza – España. [2014 oct. 25]. Disponible en:

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/200.HTM>

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/300.HTM>

- ❖ Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. [Citada 2013 Oct.] Disponible en:

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

- Mype Perú. (2011). [2013Oct. 17]. Disponible en:
http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/inspecciones/expo_inspecciones_09.pdf

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

- ❖ Perú, Nathan Associates Inc. (2009). COMPETITIVIDAD: El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes Lima: Autor.
- ❖ Perú, Movimiento Manuela Ramos, (2006). Microempresa, Formalización y Seguridad Social. Lima: Autores.
- Diccionario de economía política. Rentabilidad. [citada 2013 Oct. 15].
Disponibile en:
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Financiaci%C3%B3n>
- ❖ <http://www.grandespymes.com.ar/2010/03/09/las-pequeñas-y-microempresas-como-alternativas-de-solucion-al-problema-del-desempleo-y-de-la-pobreza-en-el-peru/>

8.2. Anexos.

8.2.1. Cronograma de Actividades

2017										
ACTIVIDADES PROGRAMADAS	ENERO		FEBRERO				MARZO			
	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Elaboración del proyecto	x	x								
Aprobación de proyecto de investigación			x	x	x					
Revisión del trabajo de campo					x	x				
Elaboración del informe de tesis							x	x		
Revisión y corrección del informe							x	x		
Aprobación del informe de tesis									x	x
Aprobación de la sustentación de tesis									x	x

Recursos Necesarios

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

8.2.2. Presupuesto

CONCEPTO	VALOR
Pasaje para las clases de taller tesis	S/. 3.00 x 15 (días) =S/. 45.00
Impresión de tesis	S/. 54.00
Internet	S/. 20.00
Empastado	S/. 60.00
Taller de Investigación	S/. 1600.00
Total	S/. 1,779.00

8.2.3. Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micros y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro boticas del cercado distrito, provincia de Satipo, periodo 2017”**. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Nombre de la MYPE:

Representante legal:

Dirección: Teléfono:

I.- DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE

- 1) ¿Genero del representante legal de la MYPE?
a) Femenino () b) Masculino ()

- 2) ¿Edad del representante legal de la MYPE?
a) 18 a 25 años () b) 26 a 35 años c) 36 a 45 años () d) 46 a más ()

- 3) ¿Estado civil del representante legal MYPE?

- a) Soltero () b) Casado () c) Conviviente () d) Viudo ()
- 4) ¿Cuál es su grado de instrucción del representante legal de la MYPE?
a) Primaria () b) Secundaria () c) Técnica () d) Universitaria ()
- 5) ¿Cuál es el cargo que desempeña en el negocio?
a) Propietario () b) Administrador () c) Vendedor ()

II.- CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE

- 6) ¿De cuántos trabajadores está conformada la empresa?
a) 1 - 2 () b) 3 a 4 () c) 5 a 6 () d) 7 a más ()
- 7) ¿Qué edad poseen los trabajadores en la empresa?
a) 18 a 20 años () b) 21 a 25 años () c) 26 a 30 () d) 31 a más ()
- 8) ¿Cuántos años de funcionamiento tiene la empresa?
a) 1 a 5 años () b) 6 a 10 años () c) 11 a más ()
- 9) ¿Cuántos clientes, en promedio, recurren a la empresa durante el día?
a) 0 - 5 () b) 6 - 10 () c) 11 a más ()
- 10) ¿Considera que su local se encuentra en un lugar estratégico para ventas?
a) SI () b) NO ()
- 11) ¿Posee su negocio variedades de medicamentos?
a) SI () b) NO ()
- 12) ¿Cada que tiempo adquiere nueva mercadería?
a) Semanal ()
b) Quincenal ()
c) Mensual ()
d) Ocasionalmente ()
- 13) ¿Su local cuenta con equipo anti-incendios?
a) SI () b) NO ()
- 14) ¿Qué nivel de formalización tiene su negocio?
a) SUNAT ()
b) Municipalidad ()
c) Persona natural ()
d) Persona jurídica ()
- 15) ¿En qué Régimen tributario se encuentra afiliado?
a) Régimen único simplificado ()
b) Régimen Especial ()
c) Régimen General ()
d) Régimen MYPE ()

III.- CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

- 16) ¿Solicitó algún préstamo para su empresa?
a) SI () b) NO ()
- 17) ¿Cuál es su fuente de financiamiento más recurrente?
a) Familiar ()
b) Bancario ()
c) Prestamista ()
d) Caja municipal ()
e) Financieras ()
- 18) ¿En que suele invertir el financiamiento?
a) Dispensadores y repisas ()
b) Mejoramiento del local ()
c) Nueva mercadería ()
d) Publicidad ()
e) Equipos tecnológicos y de vigilancia ()
- 19) ¿Cuál fue el monto del préstamo?
a) 500 – 1500 ()
b) 1501 – 2500 ()
c) 2501 – 5000 ()
d) 5001 – 7500 ()
e) 7501 a más ()
- 20) ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?
a) 6 meses ()
b) 12 meses ()
c) 18 meses ()
d) 24 meses ()
- 21) ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito y de qué tipo?
a) SI () b) NO () De qué tipo.....

IV.- CARACTERÍSTICAS DE RENTABILIDAD DE LA MYPE

- 22) ¿Ha mejorado la rentabilidad de su empresa después del financiamiento?
a) SI () b) NO ()
- 23) ¿Considera su empresa rentable?
a) SI () b) NO ()
- 24) ¿En qué nivel de rentabilidad se encuentra su empresa?
a) 1% - 10% () b) 11% - 20% () c) 21% - 30% () d) 31% a más ()

8.2.4. Lista de empresa encuestada

N°	NEGOCIO	DIRECCION
1	Botica San Francisco de Asís	Jr. Francisco Irazola N° 608
2	Botica Satipo	Jr. Manuel Prado N° 317
3	Botica Ruth	Jr. Francisco Irazola N° 404
4	Botica Sandra	Jr. Augusto Hilser N° 472
5	Botica Abe Farma	Jr. Augusto Hilser N° 378
6	Botica Salud Total	Jr. San Martin
7	Botica Roció	Jr. Colonos Fundadores N° 208
8	Botica El Carmen	Jr. Colones Fundadores
9	Botica Carrión	Av. Daniel Alcides Carrión N° 361
10	Botica Naomi Farma	Av. Daniel Alcides Carrión N° 385
11	Botica Pamela	Av. Daniel Alcides Carrión
12	Botica Mega Plus Farma	Jr. Francisco Irazola
13	Botica Medifarma	Jr. Augusto Hilser N° 452
14	Botica América	Jr. Augusto Hilser N° 465
15	Botica Max Farma	Jr. Colones Fundadores N° 274
16	Botica América 2	Jr. Augusto Hilser N° 497
17	Botica Medicar Farma	Av. Micaela Bastidas N° 499
18	Botica Farma Salud	Av. Micaela Bastidas N° 498
19	Botica Las Mercedes	Av. Francisco Irazola N° 874
20	Botica Gabriel	Jr. Colonos Fundadores N° 156