



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS EN LA CIUDAD
DE TINGO MARÍA, PROVINCIA DE LEONCIO PRADO
PERÍODO 2017.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTOR:

BACH. ELIAS MEJIA MIRAVAL

ASESOR:

MGTR. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA.

HUÁNUCO – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS EN LA CIUDAD
DE TINGO MARÍA, PROVINCIA DE LEONCIO PRADO
PERÍODO 2017.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTOR:

Bach. ELIAS MEJIA MIRAVAL

ASESOR:

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA.

HUÁNUCO – PERÚ

2018

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

.....

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA

Presidente

.....

Magtr. JULIO PARDAVBÉ BRANCACHO

Miembro

.....

Magtr. ELIAS AGRIPINO CASTILLO QUISPE

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios por iluminar mi camino y darme la fuerza necesaria para realizar con éxito mi trabajo, a pesar de las adversidades durante todo este tiempo.

Al Mgtr. Roger Armando Bocanegra Aranda, por su asesoramiento constante e incondicional.

A los centros de comercio como son las boticas por dotarme de la información necesaria para realizar el presente trabajo.

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mi familia, que siempre me han apoyado en los buenos y malos momentos, así como en mis más difíciles decisiones y sobre todo por dejarme la herencia más noble posible: Educación.

Es dedicado también a los profesores que día a día me impartieron sus conocimientos y de la manera más enfocada nos educan, para poder salir al mundo globalizado con la capacidad de un buen profesional y ser competitivo.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro Boticas del casco urbano de la ciudad de Tingo María. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó la población muestral de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al perfil de los Microempresarios** El 60% de los representantes de las MYPES encuestadas la edad fluctúa entre los 30 a 44 años de edad, el 30% fluctúan entre los 45 a 64 y el 10% entre los 18 a 29 años de edad. El 50% son de sexo masculino, y el 50% son femenino. El 75% tiene estudios universitarios y el 25% secundaria completa. **Respecto a las características de las MYPES.** El 50% se dedican al negocio por hace más de 3 años, el 20% se dedican al negocio durante 2 años, el 20% se dedican al negocio durante 1 año y el 10% se dedica al negocio durante 3 años respectivamente. El 100% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores. **Respecto a la Financiamiento** El 50% de los empresarios encuestados manifestaron que el negocio es propio y el 50% de los empresarios manifestaron que el negocio es ajeno. El 70% de las MYPES encuestadas recibieron el crédito y el 30% no recibieron créditos. El 50% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron el crédito en capital de trabajo, el 25% en activos fijos, el 15% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 10% en programas de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad** El 70% de las MYPES manifiestan que su negocio ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento recibido y el 30% no precisa. El 75% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación es una inversión y el 25% manifestaron que es un gasto.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad y MYPES.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to describe the main characteristics of the financing and profitability of the MSEs of the commerce sector. Boticas of the urban center of the city of Tingo María. The research was descriptive, to carry out the sample population of 20 microenterprises, to which a questionnaire of 18 questions was applied, obtaining the following results: Regarding the profile of the Micro entrepreneurs 60% of the representatives of the MSEs surveyed the age fluctuates between 30 to 44 years of age, 30% fluctuate between 45 to 64 and 10% between 18 to 29 years of age. 50% are male, and 50% are female. 75% have university studies and 25% complete secondary. Regarding the characteristics of the MYPES. 50% are engaged in business for more than 3 years, 20% are engaged in business for 2 years, 20% are engaged in business for 1 year and 10% are engaged in business for 3 years respectively. 100% of the MYPES surveys have from 1 to 5 workers. Regarding Financing 50% of the surveyed businessmen said that the business is their own and 50% of the businessmen said that the business is foreign. 70% of the MYPES surveyed received the credit and 30% did not receive credit. 50% of the micro entrepreneurs surveyed said that they invested the loan in working capital, 25% in fixed assets, and 15% in improvement and / or expansion of the premises and 10% in training programs. Regarding Profitability 70% of the MYPES state that their business has improved their profitability due to the financing received and 30% does not need it. 75% of the micro entrepreneurs surveyed said that training is an investment and 25% said it is an expense.

Keywords: Financing, Profitability and MYPES.

Contenido

Carátula.....	i
Contracarátula.....	ii
Hoja de Firma del Jurado Evaluador	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos	x
I. Introducción.....	11
II. Revisión de la literatura.....	18
2.1 Antecedentes.....	18
2.2 Bases Teóricas de la Investigación.....	32
2.2.1 Teoría de Financiamiento.....	32
2.2.2 Rentabilidad	38
2.3 Marco Conceptual.....	47
2.3.1 Financiamiento:	47
2.3.2 Rentabilidad :	47
2.3.3 Boticas:.....	48
III. Metodología:.....	50
3.1 Diseño de la investigación.....	50
3.2 Población y Muestra	51
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	51
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.....	55
3.5 Plan de análisis:	55
3.6 matriz de consistencia	56
3.7 Principios éticos.....	57
IV. Resultados.....	57
4.1 Resultados	57
4.2Análisis de Resultados:	76
V. Conclusiones	79
Recomendaciones	81
Referencias Bibliográficas:.....	82
Anexos.....	84

Índice de tablas

Tabla1 Edad de los representantes legales.....	58
Tabla 2.Genero de los representantes de las MYPES.....	59
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	60
Tabla 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	61
Tabla 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	62
Tabla 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	63
Tabla 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.....	64
Tabla 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	65
Tabla 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	66
Tabla 10. Solicito crédito para su negocio.....	67
Tabla 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	68
Tabla 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	69
Tabla 13. En que fue invertido el crédito.....	70
Tabla 14. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	71
Tabla 15. En cuanto mejoro tu rentabilidad por el financiamiento.....	72
Tabla 16. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	73
Tabla 17. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	74
Tabla. 18. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	75

Índice de gráficos

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	58
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE.....	59
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.....	60
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	61
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	62
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	63
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.....	64
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	65
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	66
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	67
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	68
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	69
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	70
Gráfico 14. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	71
Gráfico 15. En cuanto mejoro tu rentabilidad por el financiamiento.....	72
Gráfico 16. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	73
Gráfico 17. En cuanto mejoro tu rentabilidad por la capacitación recibida.....	74
Gráfico 18. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	75

I. INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad describir la “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Boticas en la ciudad de tingo maría, provincia de Leoncio prado, período 2017” llegando a obtener un objetivo general que comienza a desarrollarse sobre todo en la importancia que actualmente tienen las MYPE, Cuya finalidad fue determinar de como el financiamiento viene relacionándose con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro boticas en la ciudad de tingo maría..

En nuestro país en la medida que se amplía el fenómeno de la globalización y el desarrollo de los pueblos nacen las necesidades de buscar otras alternativas de sanar sus males y enfermedades en este mundo de contaminación teniendo en cuenta que los hospitales públicos y los centros de salud no se abastecen para sanar sus males y enfermedades dando origen a las BOTICAS particulares con fines de lucro avalándose en la demanda de enfermedades y otros males con mejor atención y calidad de trabajo.

En la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa, Perú se encuentra inmerso en este contexto.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, la globalización significa el mayor peligro para su existencia. Sin embargo, esta gran amenaza del exterior

también trae consigo oportunidades para continuar y fortalecer negocios o para iniciar otros más atractivos. Sin embargo, las MYPES no disponen de recursos, ni oportunidad de comercializar o distribuir mercancías o proveer servicios de una manera más eficiente.

Los inconvenientes que limitan su desarrollo son: la falta de especialización en funciones, alto sentido de pertenencia y control, la ilimitada responsabilidad y delegar en una sola persona la autoridad. Al estar sometida a una persona la administración de la organización, trae como consecuencia un efecto desfavorable en la toma de decisiones financieras, puesto que el dirigente busca su beneficio personal.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) se forman fundamentalmente por motivos de subsistencia familiar; allí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las PYMES (pequeñas y medianas empresas), se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia; por lo tanto, las MYPES son más familia que empresas y las PYMES, son más empresas que familia.

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puesto de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar sus propias fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales.

En las últimas décadas Las micro y pequeñas empresas (MYPES) han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y políticos. Algunos ejemplos nos ilustran la importancia estratégica del sector de las pequeñas empresas. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo. Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y más concretamente, apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos. Ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas. Estados Unidos también ha seguido un curso parecido de apoyo a las MYPES. En este caso, crearon un Sistema de Empresas Incubadoras (utilizado aún en la actualidad), que brindaban espacios físicos y asesorías, lo cual permitió una rápida expansión. En esta tarea se involucraron un creciente número de Estados y Municipios para apoyar el establecimiento de Incubadoras Empresariales. El crecimiento de empresas locales incubadas, se había convertido en una efectiva estrategia de desarrollo del país, porque estas empresas locales eran más aptas para permanecer en el lugar y crear empleos de manera sostenida. Las incubadoras o viveros empresariales, asimismo, reducían el alto nivel de fracaso empresarial que existía y revitalizaron las economías locales. Los países asiáticos tampoco han sido la excepción. Países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de

manera incipiente, están funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas.

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPES. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPES. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPE y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPE a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país.

Sin embargo, en los últimos tiempos, la MYPE en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGS, cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo, entre otros. Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo,

por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Así mismo, los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de la MYPE trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación, puesto que en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la MYPE; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda.

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con el crecimiento de las MYPE sino también la capacitación, ya que todo empresario del micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Actualmente las MYPE de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y

administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, El escaso financiamiento de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración al financiamiento y desarrollo empresarial. **¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro BOTICAS Tingo María 2017?**

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro BOTICAS, Tingo María 2017. Identificar las características de los representantes en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro BOTICAS, Tingo María 2017. Identificar las principales características en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro BOTICAS, Tingo María 2017. Identificar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro BOTICAS, Tingo María 2017.

Finalmente la investigación se justifica en la medida que nos permite conocer la realidad, acerca del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro BOTICA, así mismo determinar la demanda existente en el sector MYPES, de servicios de financiamiento empresarial. Por otro lado, el presente estudio se justifica en la medida que su difusión, a través de eventos académicos, medios de comunicación masivos, foros de discusión, se traduzcan en políticas públicas, tanto a nivel local, regional y nacional.

II. Revisión de la literatura

2.1 Antecedentes

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” 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.

Vélesela en el año 2013 en su trabajo de investigación titulado “ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES” sustentado en la universidad la cuenca ecuador se formuló como objetivo “profundizar y conocer las diversas Fuentes de Financiamiento disponibles para las PYMES” llegando a las siguientes conclusiones: En nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYMES Problemas de escasez de trabajadores calificados, la Adaptación tecnológica y los recursos financieros Los dueños o propietarios generalmente no están dispuesto a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o

es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente. Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los Establecimientos Contables y Financieros, sin embargo se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa.

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” 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.

Aguilar en el año 2017 en su proyecto de tesis “FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DE LA PROVINCIA DE HUANCAYO “en la universidad nacional del centro del Perú se formuló el 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, otra opción 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 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” 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 22 de Callería, 2016. Llegando a las siguientes conclusión: El 91% de las Micro empresarios en estudio son adultos, mientras que el 9% de los representantes sus edades fluctúan entre 18-25 años.

El 55% de los Micro empresarios en estudio, son del sexo masculino, mientras que el 45% son del sexo femenino.

El 73% de los Micro empresarios en estudio tienen secundaria completa, mientras que el 27% tienen superior universitaria completa.

El 64% de las Micro empresarios encuestadas son casados, el 27% son solteros, mientras que el 9% son convivientes.

La Totalidad de las Micro y pequeñas empresas encuestados tienen entre uno a más de siete años en el rubro empresarial.

La Totalidad de los Micro empresarios manifestaron que sus Micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro librerías son formales.

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 en el año 2016 en su proyecto de tesis “IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO EN LA RENTABILIDAD DE LA CONSTRUCTORA VERASTEGUI S.A.C. 2015” 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% (ver Anexo 07) 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%.

Atencia en el año 2017 en su proyecto de tesis EL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “INDUSTRIAS ALIPROSS S.A.C.” 2016 en la universidad privada UDH dando como objetivo 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: De los resultados de la investigación se concluye 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.

De los resultados de la investigación se concluye 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.

De los resultados de la investigación se concluye 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.

De los resultados de la investigación se concluye 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 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 2017.en la universidad privada UDH dando como objetivo 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 2017.llegando a las siguientes conclusiones: El presente trabajo de investigación tiene como conclusión general 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.

Se concluye 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.

Se concluye 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 en el año 2017 en su proyecto de tesis “LA GESTION FINANCIERA Y LOS CONTRATOS DE CONSTRUCCION EN LA EMPRESA CONSULTOR CONSTRUCTOR CATSAL EIRL DE HUANUCO EN EL AÑO 2017” 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 puede cumplir con las funciones predeterminadas con los contratos de construcción, para que así seamos eficiente.

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 HOTELERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016.en la universidad católica los Ángeles de Chimbote sede Tingo María dando por objetivo 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, Se concluye 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 concluye 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 concluye 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 concluye 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.

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 CLINICA 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 bien 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.

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 CARPINTERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO - 2016.en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote sede Tingo María llegando a obtener el siguiente objetivo Determinar 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. Llegando 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 102 financieras y el 17% son financiados por medio de otras personas. El 92% si solicito crédito para su empresa y el 8% no solicito crédito para su empresa. El 100% si solicito 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.

El 83% Del préstamo obtenido lo invirtió en compra de mercaderías y el 17% en Compra de activos fijos.

2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.

2.2.1 Teoría 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**. Ej. Amortizaciones, fondos de reserva, etc.

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

Las instituciones que brindan financiamiento son:

BANCOS:

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

CAJAS:

- ✓ Caja Piura: Créditos hipotecarios TEA 18% y crédito empresariales de 30% a 60.10%.

Tipos de créditos: Crédito empresarial, Crédito agrícola, Crédito de servicio, Créditos hipotecarios, crédito panderito, crédito personal, etc.

- ✓ Caja Arequipa: Crédito Hipotecario TEA 19% y crédito empresarial de 28% hasta 50.10.

COOPERATIVAS DE CREDITOS:

- 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, las maneras más comunes 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 líneas 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 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.

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.

Definición de 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 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).**

La definición más técnica y sencilla de rentabilidad es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido”. Supongamos que en el supuesto anterior, la compra de la casa asciende a 100.000 soles y la puesta en marcha del local, incluyendo los gastos asociados a la actividad, es de 190.000. Tras un estudio de la estimación de ingresos que va a producir cada opción, se desprende que en un año la vivienda genera unos ingresos de 10.000 soles y el negocio de 17.000 soles. A primera vista, montar el negocio parece la idea más lucrativa, pero si se comparan sus rentabilidades el escenario cambia. La compra de la vivienda para su posterior alquiler presenta una rentabilidad del 10% (tras dividir el beneficio de 10.000 entre el capital invertido de 100.000) frente al 8,9% (17.000 entre 190.000) del negocio.

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.

Imaginemos que finalmente se decide montar un negocio que vende libros y cursos sobre educación financiera. Los datos sobre la actividad son éstos:

–Ingresos: 212.500 soles

–Gastos 190.000 soles

–Activos: 250.000 soles (Puede incluir préstamos monetarios)

– Fondos Propios: 150.000 soles

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. En este caso es de 22.500 soles (212.500 menos 190.000)

Rentabilidad Económica= Beneficio Bruto / Activo Total = 22.500 / 250.000 = 9%

Por otro lado, la Rentabilidad Financiera es el rendimiento que se obtiene al realizar inversiones. La rentabilidad financiera no tiene en cuenta la deuda utilizada para generar beneficios, a diferencia de lo que ocurre con la rentabilidad económica que sí incluye los préstamos monetarios ya que tiene en cuenta todos los activos. Es decir, si un socio entra en el negocio, la rentabilidad financiera determina la ganancia que obtiene sobre el capital que ha aportado. Además, esta rentabilidad se calcula sobre el beneficio neto (beneficio final que se obtiene tras quitar los intereses e impuestos).

Si los impuestos sobre el beneficio bruto son del 25%, el beneficio neto es 16.875 soles $\text{Rentabilidad Financiera} = \text{Beneficio Neto} / \text{Fondos propios} = 16.875 / 150.000 = 11\%$ Tras el estudio de las rentabilidades, viene una cuestión importante, el apalancamiento financiero o el efecto palanca. Esto hace referencia a la deuda y, en concreto, sobre si es mejor endeudarse para comprar nuevas máquinas o muebles para nuestro negocio o, sin embargo, es preferible hacerlo con dinero ahorrado. La mayoría suele preferir hacerlo mediante el dinero propio y así evitar endeudarse.

Sin embargo, si se sabe cuánto es la rentabilidad económica (9%) de nuestro negocio y el coste que va a suponer la deuda (5% por ejemplo), se puede determinar que es preferible endeudarse porque la rentabilidad económica es superior al coste de la deuda y, por lo tanto, supone un apalancamiento financiero positivo. Asimismo, es importante determinar que al igual que el apalancamiento tiene un efecto multiplicador sobre el beneficio también lo tiene sobre las pérdidas. La rentabilidad no es estática y cambia en función de la salud del negocio por lo que, si la rentabilidad baja, podría generar una situación de insolvencia.

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)**

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 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 provisiones, de acuerdo con. **Aguirre, 1992.**

2.3.2 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 medios 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.

2.3.3 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.**

Las boticas son establecimientos comerciales autorizados a vender medicinas, los dueños de estos comercios contratan a un profesional de la carrera para que labore y siga las políticas de su empleador, cuya función principal es la venta de medicinas y la consejería farmacéutica, pero no interviene en decisiones o negociaciones comerciales, ya que de eso se encargan los empleadores.

2.3.4 MYPES

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas. **Aguilar 1995.**

Características de las MYPES

Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas Anuales Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1850 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. **Flores 2004.**

III. METODOLOGIA:

El 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.

Se refiere a los métodos de investigación que se siguen para alcanzar los objetivos en una ciencia o estudio, la metodología que se utilizara a lo largo de la investigación será la de estudio. **Yin 2002.**

Nivel de la Investigación de la Tesis

Descriptivo, porque se limitó describir las características, cualidades y atributos de las variables de investigación.

3.1 Diseño de la investigación

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

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar.

3.2 Población y Muestra

Población Conformada por 20 propietarios de las MYPES, rubro boticas de la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado período 2017.

Muestra: Conformada por 20 propietarios de las MYPES, rubro boticas de la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado período 2017 que representan el 100%, de la población, la misma que ha sido dirigida.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Definición Del 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)**.

Definición De La 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 acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori. **Alvarado 2013.**

Definición y Operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años:
		Sexo	Nominal: Masculino: Femenino:
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción: Primaria Secundaria Superior universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPE	Razón: 1 curso, 2 cursos 3 cursos, 3 a más cursos
		Cursos Capacitados	Razón: 1 curso, 2 cursos, 3 cursos, más de 3 cursos.
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente de crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio al cliente Ninguno

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Si No
		Tipo de crédito obtenido	Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Si No
		En Cuanto Mejoro Rentabilidad	En 5%,10%,15%,20%, Más del 30%.
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Si No
		En Cuanto Mejoro Rentabilidad	En 10%,20%,30%,40% Más del 40%.
		Como considera la capacitación recibida	Inversión Gasto

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

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

Instrumentos: Para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 18 preguntas.

3.5 Plan de análisis:

De acuerdo a la naturaleza de la investigación para el análisis de los datos se utilizó la técnica de análisis estadístico descriptivo, como son uso de tablas de distribución de frecuencias porcentuales y gráficas. El procesamiento de los datos fué tabulado en una matriz utilizando el Microsoft Office Word/Excel 2010.

3.6 Matriz de consistencia

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Metodología	Universo o Población	Variables
<p>Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Botica en la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado - período 2017.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Boticas, en la ciudad de tingo María Provincia de Leoncio Prado - período 2017?</p>	<p>Objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, Boticas en la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado – periodo 2017.</p> <p>Objetivos específicos: Identificar las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro Boticas, en la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado – periodo 2017.</p> <p>Identificar las principales características del perfil de las MYPE del sector comercio, rubro Boticas, en la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado – periodo 2017.</p> <p>Identificar las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, Botica en la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado – periodo 2017.</p> <p>Identificar las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro Botica en la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado – periodo 2017.</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>El tipo de investigación es aplicada.</p> <p>Nivel de investigación:</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación:</p> <p>No experimental descriptivo</p>	<p>Población:</p> <p>La población en estudio está conformada por 20 MYPES del sector comercio, rubro Botica de la ciudad de Tingo María Provincia de Leoncio Prado Periodo - 2017.</p> <p>Muestra:</p> <p>Se tomó la muestra a los 20 MYPES que representan el 100% de la población en estudio y a los representantes de MYPES que proporcionan información.</p> <p>Técnica:</p> <p>Técnica que se utilizó durante la investigación es la muestra.</p> <p>Instrumento:</p> <p>El instrumento principal es el cuestionario.</p>	<p>Variable 1</p> <p>Financiamiento</p> <p>Dimensiones</p> <p>Los Plazos de financiamiento</p> <p>Fuentes de financiamiento</p> <p>Condiciones de financiamiento</p> <p>Variable 2</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <p>Ingreso</p> <p>Existencia</p> <p>Producción</p>

3.7 Principios éticos

El presente estudio contemplará los principios éticos necesarios para su realización evidenciadas a través de documentos tales como una solicitud de autorización dirigida al director para la realización del estudio; así mismo un documento de consentimiento informado para los participantes del estudio.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Después de recolectar la información a través de la técnica de una encuesta, apoyada en un cuestionario conformado por dieciocho (18) 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:

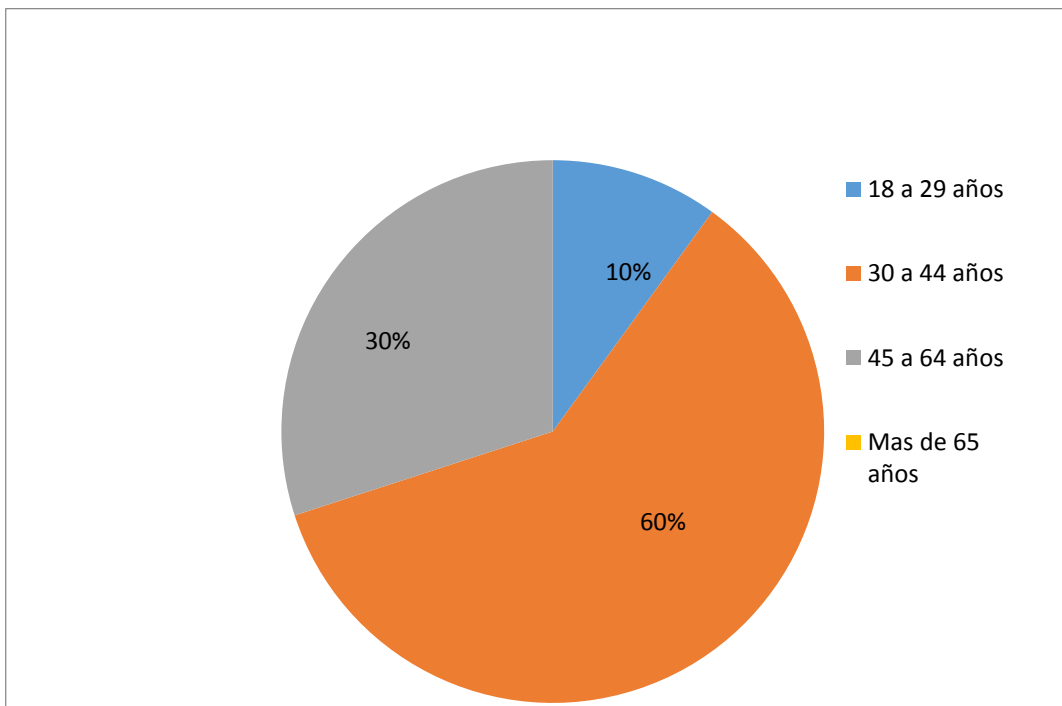
4.1.1 Respecto al Perfil de los Microempresarios.

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

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	2	10.0
30 a 44 años	12	60.0
45 a 64 años	6	30.0
Más de 65 años	0	0.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 01: Edad de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla 1.

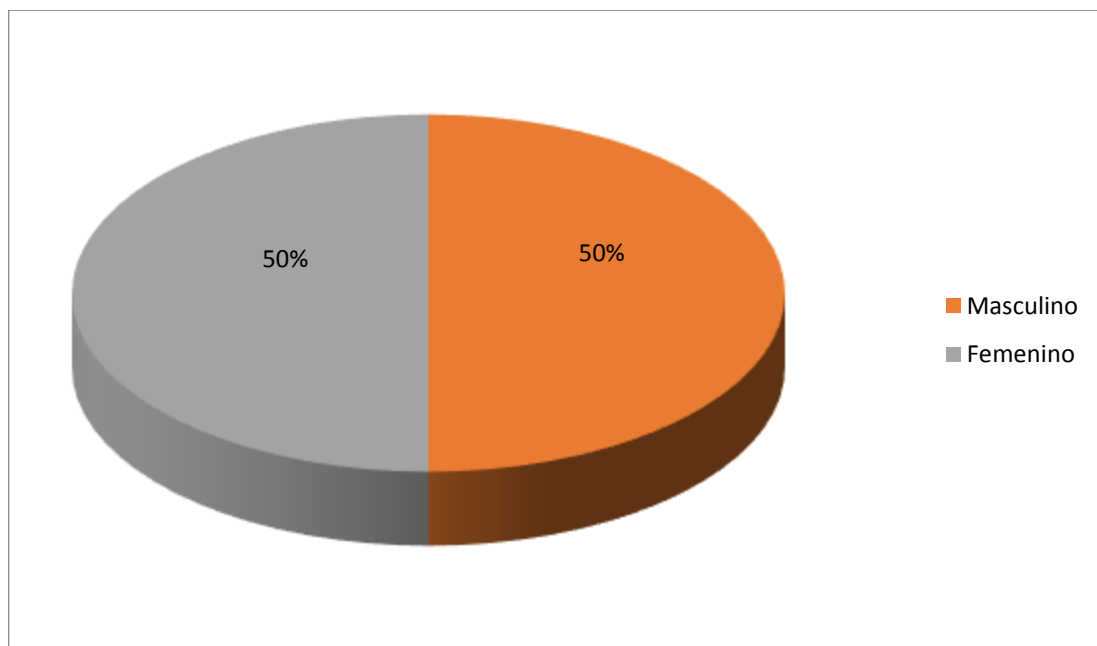
Según la tabla 1 y gráfico 1 se observa que el 60% están en la edad de 30 a 44 años y en un 30% están en edad de 45 a 64 años y el 10% está en edad de 18 a 29 años respectivamente.

Tabla N°02 Genero de los microempresarios.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	10	50.0
Femenino	10	50.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 02: Genero de los microempresarios.



Fuente: Tabla 2

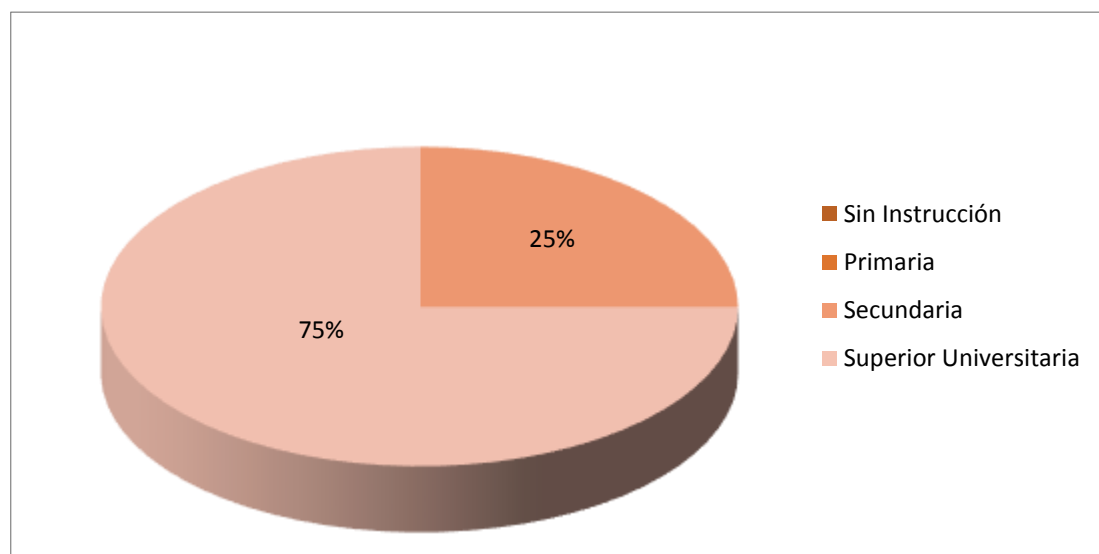
Según la tabla 2 y gráfico 2, se observa que el 50% de los microempresarios son del género masculino y el 50% del género femenino respectivamente.

Tabla 03: Grado de instrucción de los microempresarios.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	0	0.0
Primaria	0	0.0
Secundaria	5	25.0
Superior Universitaria	15	75.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 03: Grado de instrucción.



Fuente: Tabla 3.

Según la tabla 3 y gráfico 3, se observa que el 75% tiene superior Universitaria y el 25% tiene secundaria completa respectivamente.

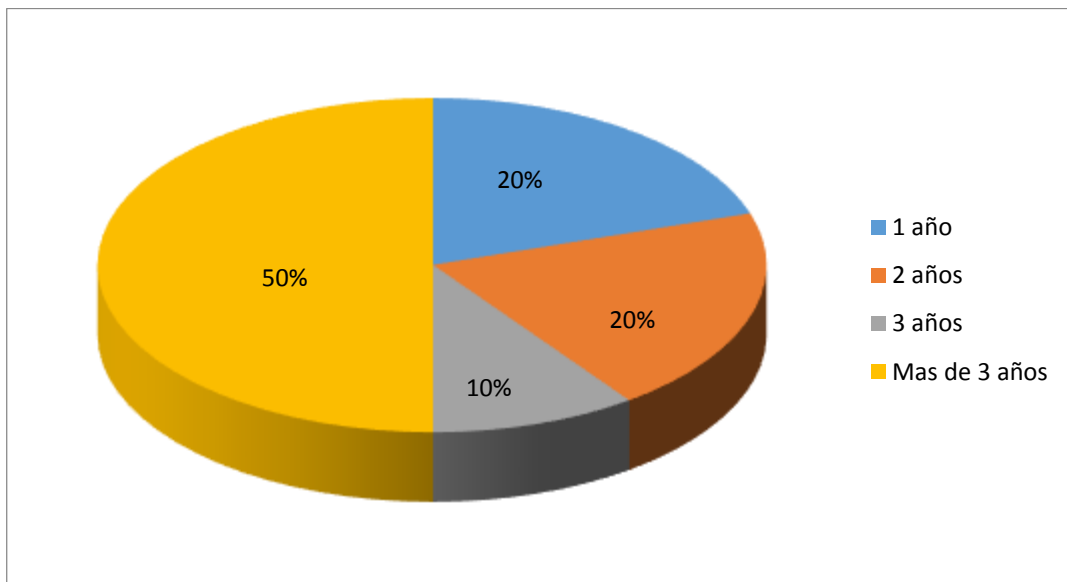
4.1.2 Respecto al Perfil de las MYPES

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

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
1 año	4	20.0
2 años	4	20.0
3 años	2	10.0
Más de 3 años	10	50.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 04: Tiempo que se dedica a la Actividad Empresarial



Fuente: Tabla 4.

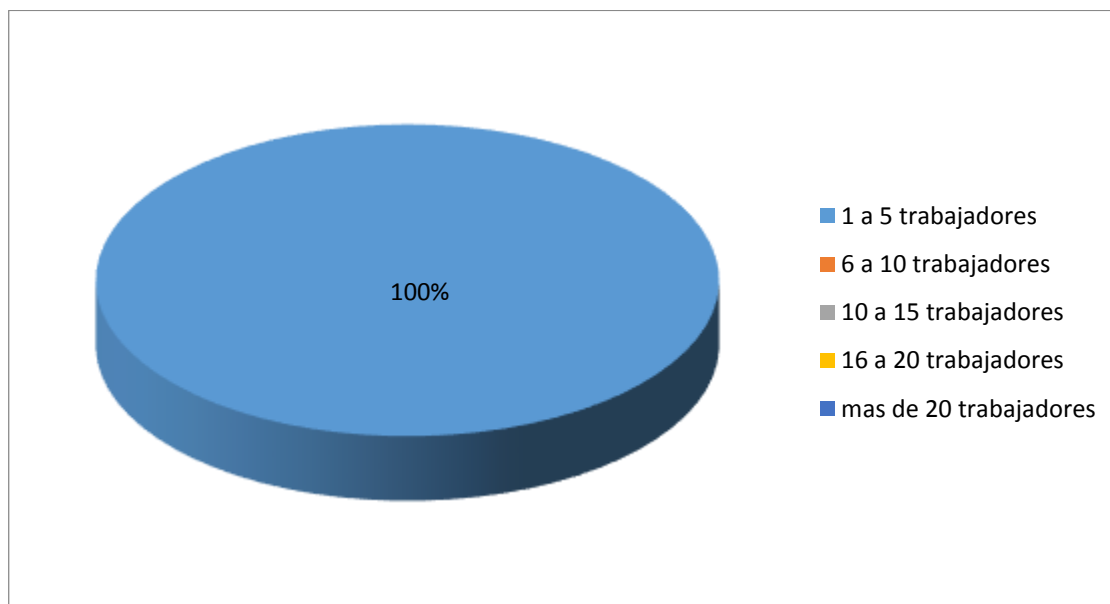
Según la Tabla 4 y gráfico 4, se observa que, el 50% se dedica al negocio por más de 03 años, el 20% se dedica al negocio 01 año, el 20% se dedica al negocio 02 años y el 10% se dedica al negocio 03 años respectivamente.

Tabla 05: Número de personal que cuenta en sus MYPES.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 trabajadores	20	100.0
6 a 10 trabajadores	0	0.0
10 a 15 trabajadores	0	0.0
16 a 20 trabajadores	0	0.0
más de 20 trabajadores	0	0.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Grafico 05: Número de personal que cuenta en sus MYPES.



Fuente: Tabla 5.

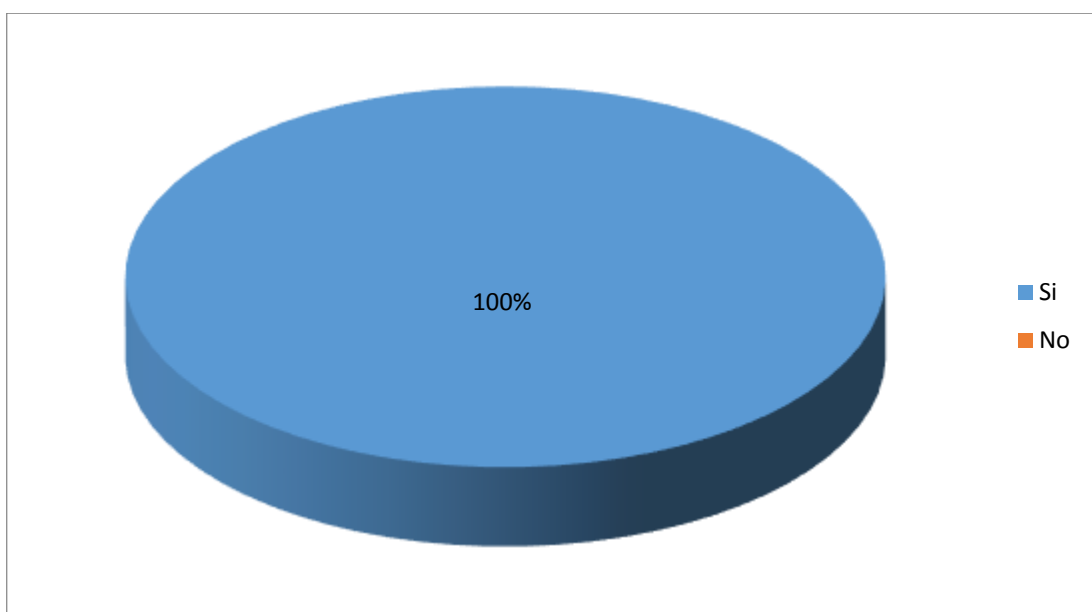
Según la tabla 5 y grafico5, se observa que el 100% de las MYPES tiene de 1 a 5 trabajadores respectivamente.

Tabla 06: El Personal Ha recibido algún tipo de capacitación

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100.0
No	0	0.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 06: Capacitación al Personal



Fuente: Tabla 6.

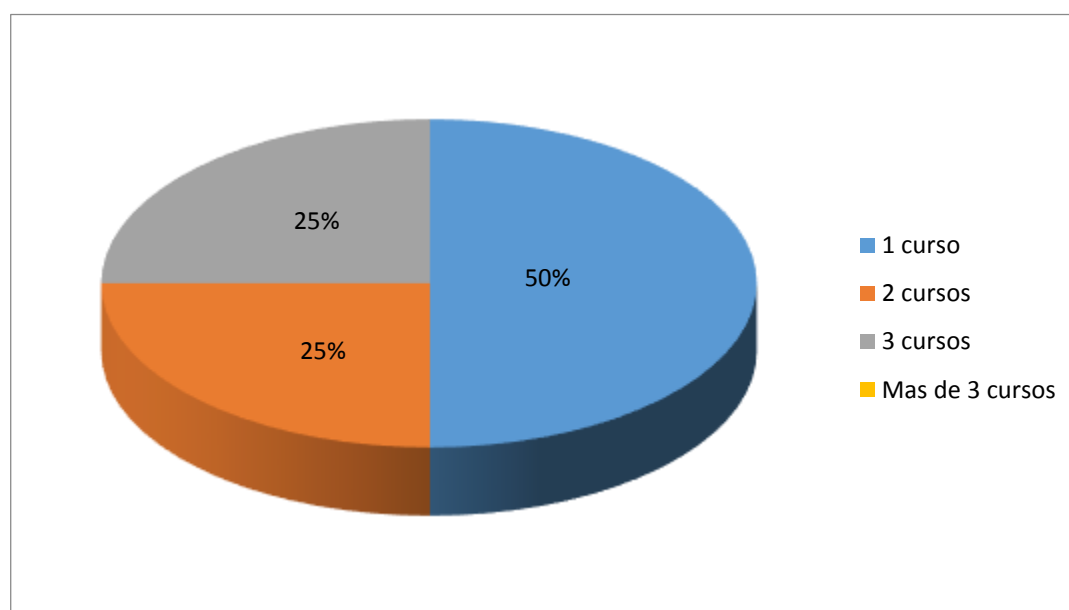
Según la tabla 6 y gráfico 6, se observa que el 100% de las MYPES sus trabajadores son capacitados respectivamente.

Tabla 07: Cantidad de Cursos Capacitados.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	10	50.0
2 cursos	5	25.0
3 cursos	5	25.0
Más de 3 cursos	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 07: Cantidad de cursos capacitados



Fuente: Tabla 7.

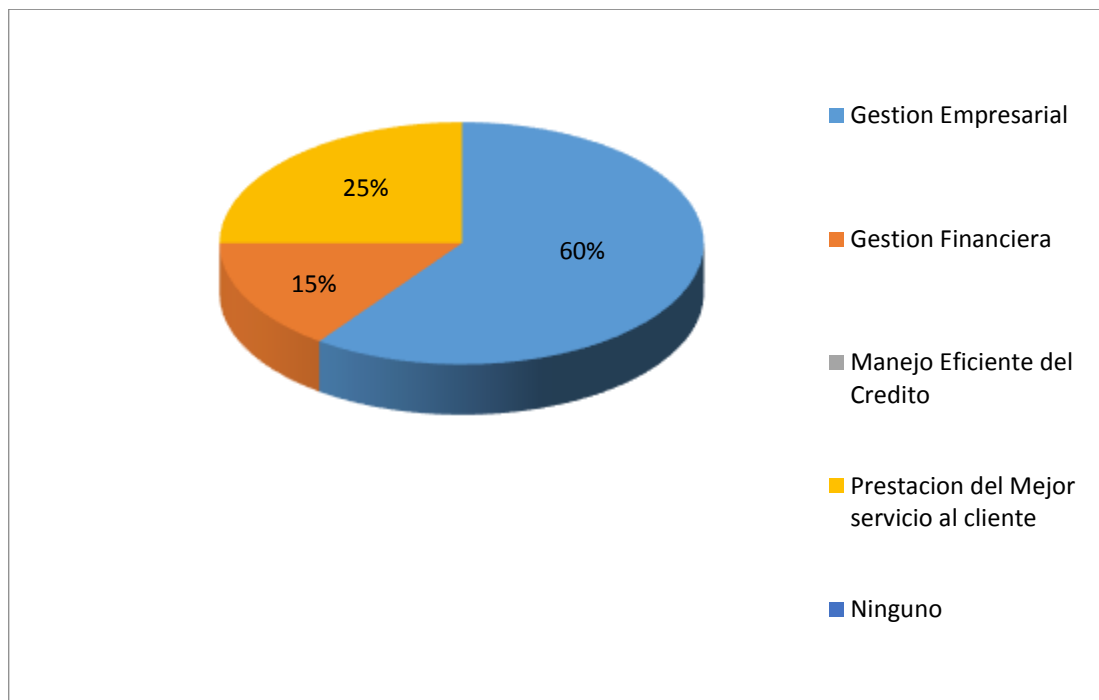
Según la Tabla 7 y gráfico 7, se observa que el 50% recibió la capacitación por un curso, el 25% recibió la capacitación por los tres cursos y el 25% recibió la capacitación por los dos cursos respectivamente.

Tabla 08: Temas que se Capacitaron sus Trabajadores.

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	12	60.0
Gestión Financiera	3	15.0
Manejo Eficiente del Crédito	0	0.0
Prestación del Mejor servicio al cliente	5	25.0
Ninguno	0	0.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 08: Temas que se Capacitaron sus Trabajadores.



Fuente: Tabla 8.

Según la tabla 8 y gráfico 8, se observa que el 60% se capacito en gestión empresarial, el 25% se capacito en gestión financiera y el 15% se capacito en prestación del mejor servicio al cliente respectivamente.

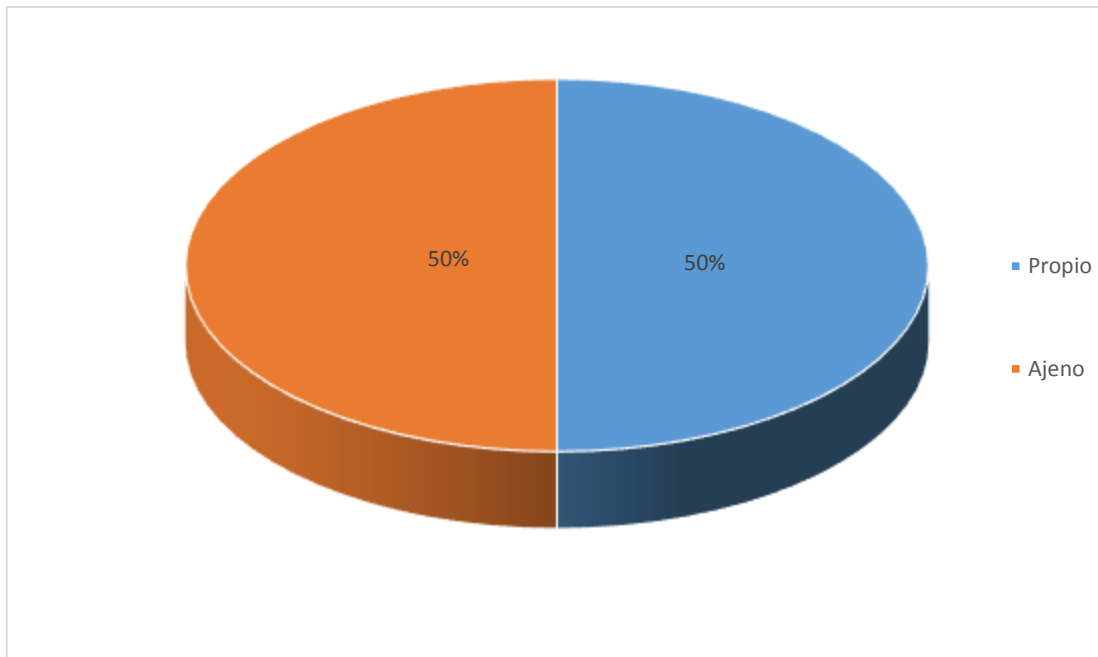
4.1.3 Respecto al Financiamiento

Tabla 9: Tipo de Financiamiento de la MYPE

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	10	50.0
Ajeno	10	50.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 9: Tipo de Financiamiento de la MYPES



Fuente: Tabla 9.

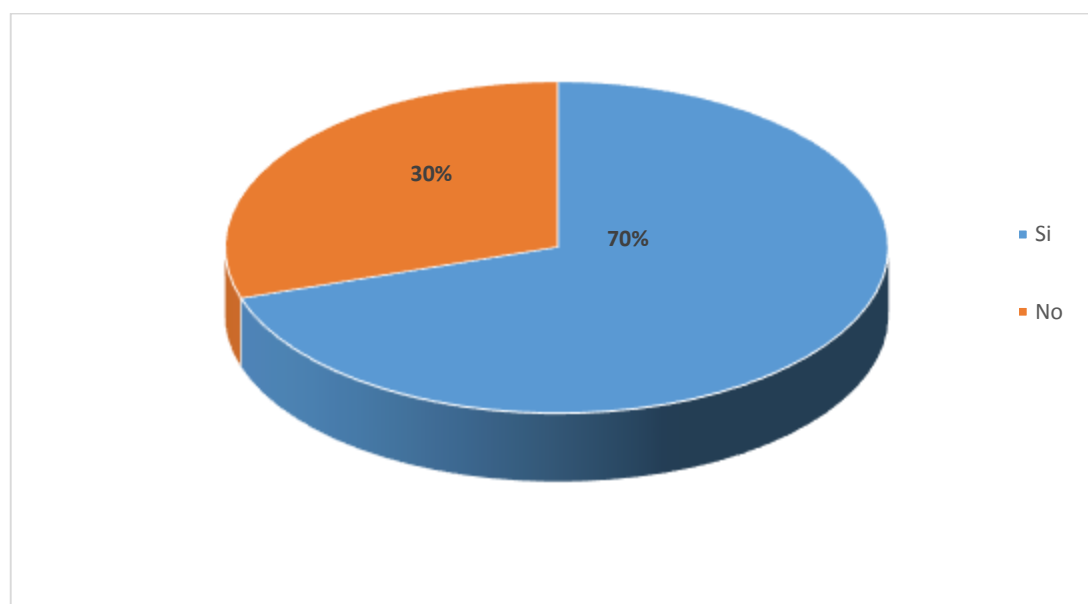
Según la tabla 9 y gráfico 9, se observa que el 50% financian su actividad con fondos Propios y el otro 50% lo hacen con fondos de terceros respectivamente.

Tabla 10: Solicito créditos para su negocio.

Solicito	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	70.0
No	6	30.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 10: Solicito créditos para su negocio.



Fuente: Tabla 10

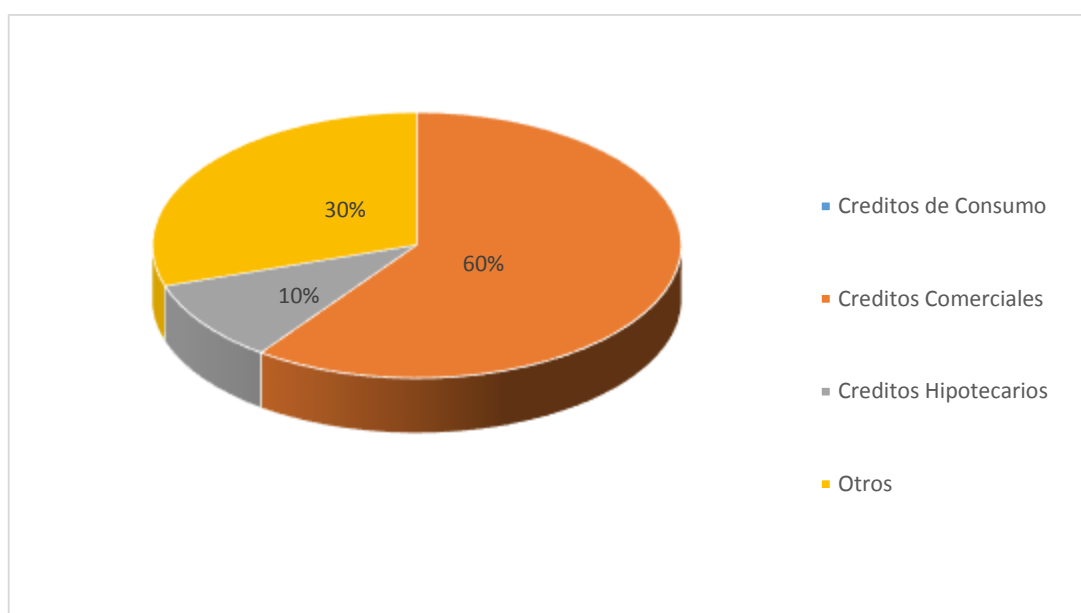
Según la tabla 10 y gráfico 10, se observa que el 70% si ha solicitado crédito para su negocio y el 30% respondieron que no ha solicitado crédito para su negocio respectivamente.

Tabla 11: Tipo de crédito que obtuvo.

Tipos de Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de Consumo	0	0.0
Créditos Comerciales	12	60.0
Créditos Hipotecarios	2	10.0
Otros	6	30.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 11: Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 11

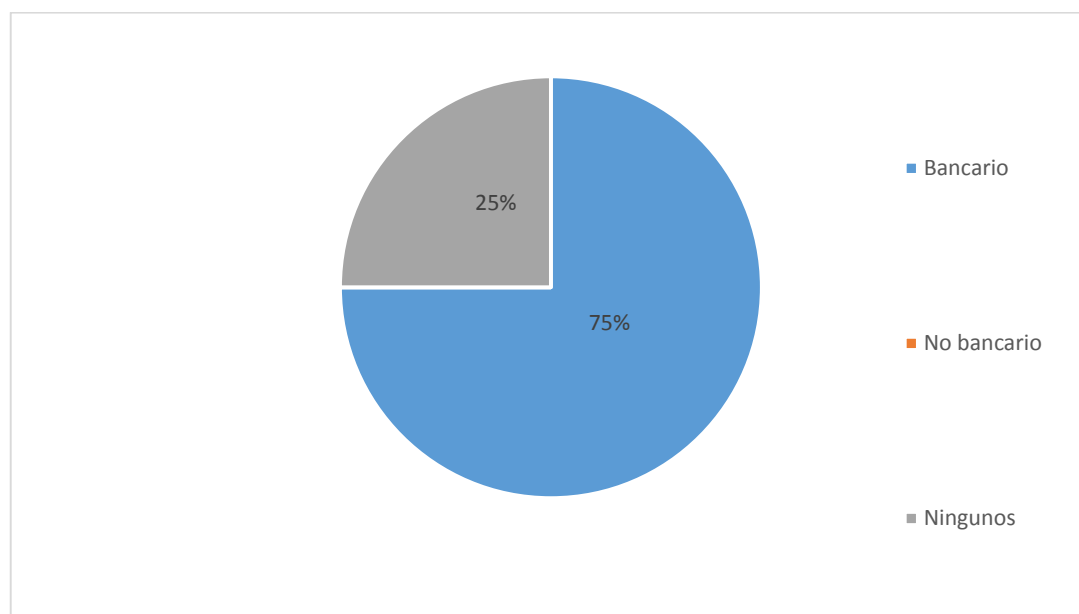
Según la tabla 11 y gráfico 11, se observa que el 60 % obtuvo crédito comercial, el 30 % otros tipos de créditos y el 10% créditos hipotecarios respectivamente.

Tabla 12: Nombre de la institución Financiera que obtuvo crédito.

Institución	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	15	75.0
No bancario	0	0.0
Ningunos	5	25.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

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



Fuente: Tabla 12

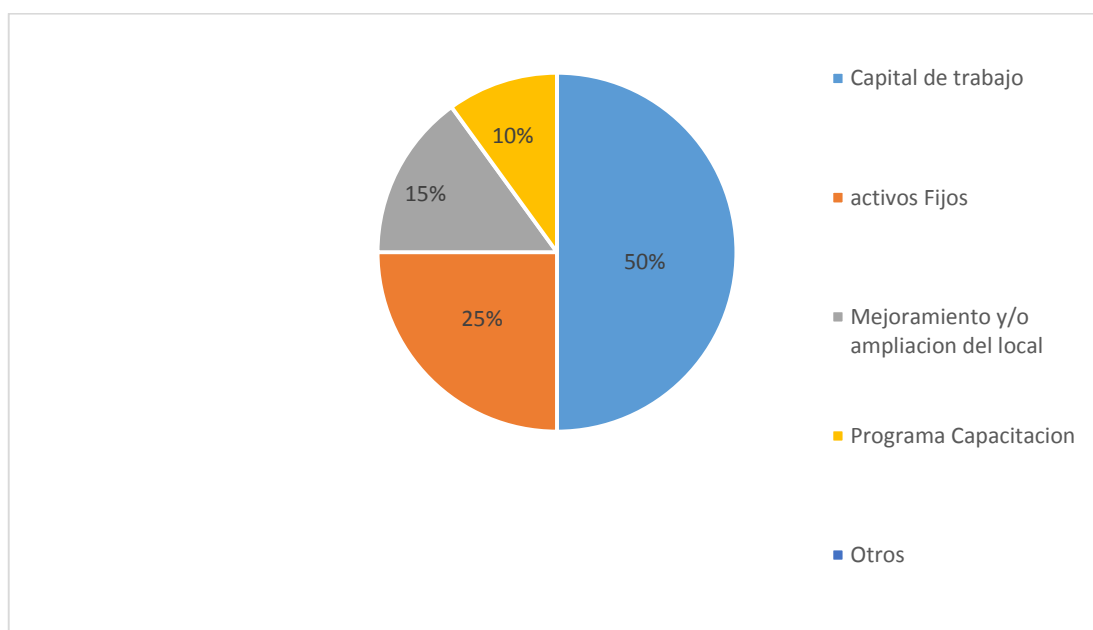
Según la tabla 12 y gráfico 12, se observa que el 75% obtuvo su crédito del sistema bancario siendo esta: BCP, y el 25% trabaja con su propio capital respectivamente.

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

Inversión del Crédito Obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	10	50.0
activos Fijos	5	25.0
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	15.0
Programa Capacitación	2	10.0
Otros	0	0.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

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 50% invirtió el crédito financiero que obtuvo en capital de trabajo, el 25% en activos fijos, el 15% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 10% en programa de capacitación respectivamente.

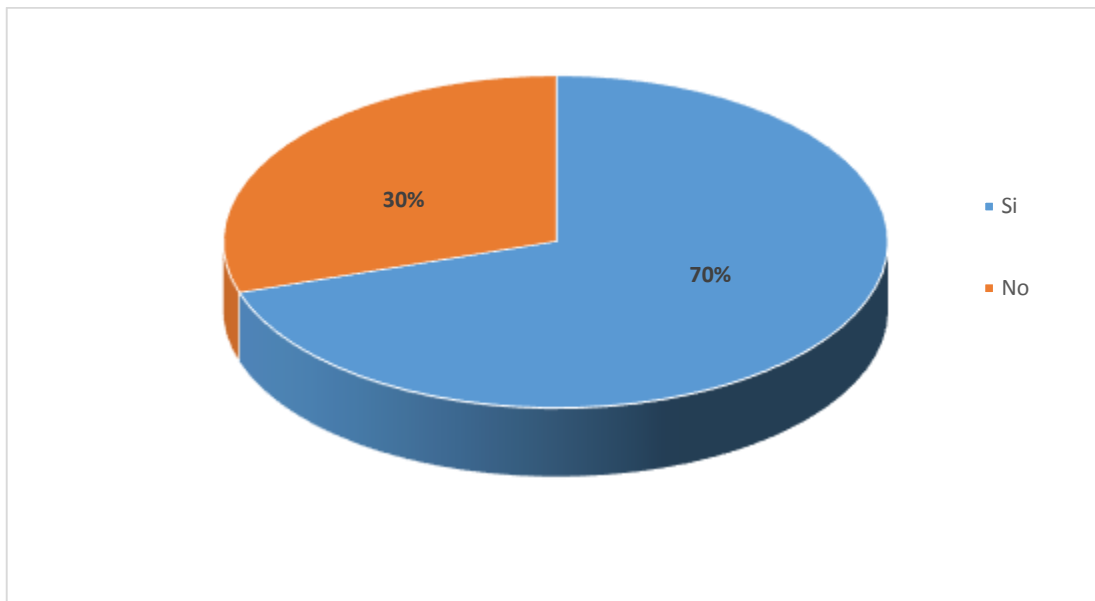
4.1.4 Respecto a la rentabilidad

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

Mejoramiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	70.0
No	6	30.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

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



Fuente: Tabla 14.

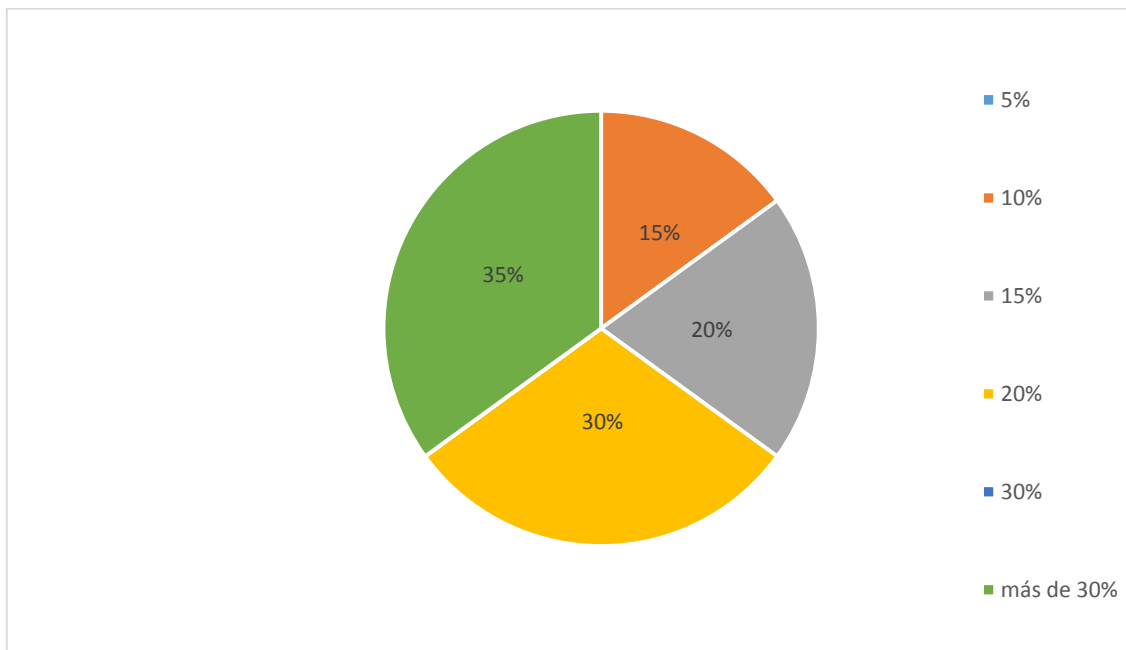
Según la tabla 14 y gráfico 14, se observa que el 70% considera que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su negocio y el 30% no sabe precisar respectivamente.

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

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
5%	0	0.0
10%	3	15.0
15%	4	20.0
20%	6	30.0
30%	0	0.0
más de 30%	7	35.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 15: En cuanto mejoro su rentabilidad.



Fuente: Tabla 15.

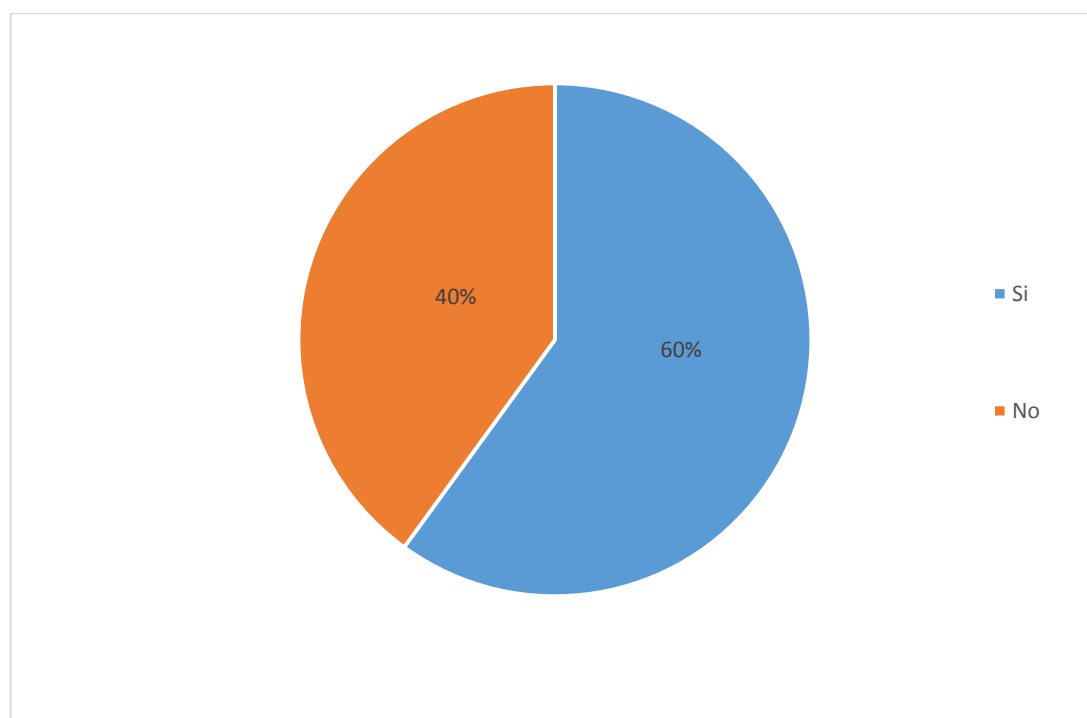
Según la tabla 15 y gráfico 15, se observa que el 35% de los microempresarios encuestados mejoró en más de 30% su rentabilidad, el 30% mejoró en un 20% su rentabilidad, el 20% mejoró en un 15% su rentabilidad y el 15% mejoró en un 10% su rentabilidad.

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

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	60.0
No	8	40.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

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



Fuente: Tabla 16.

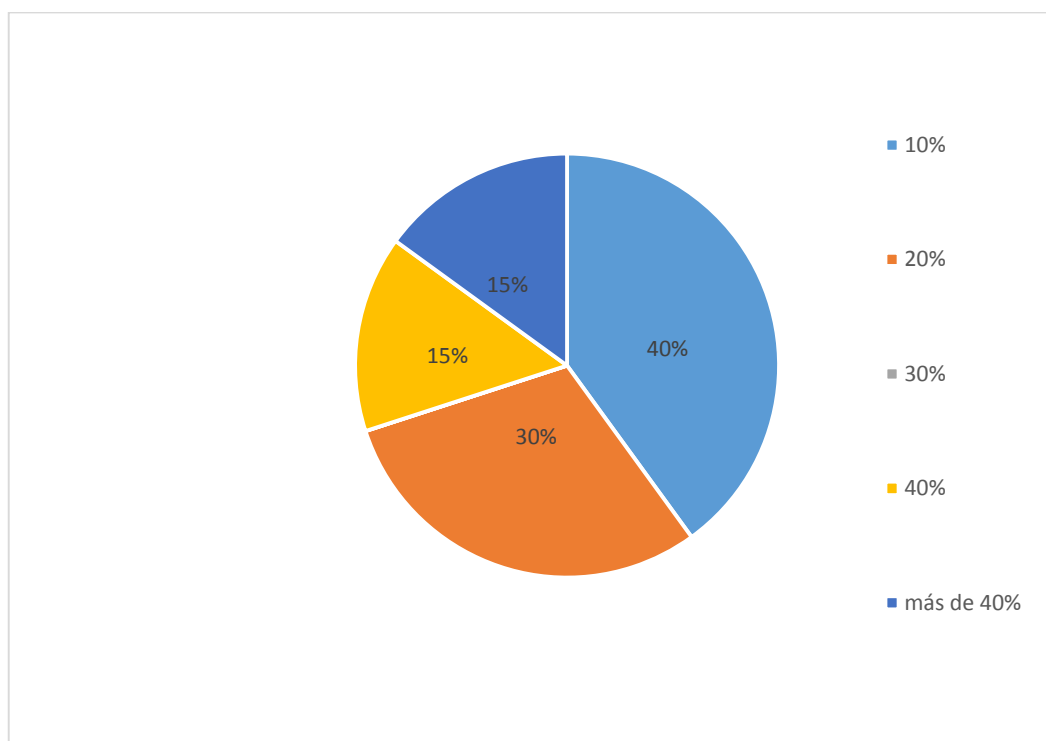
Según la tabla 16 y gráfico 16, se observa que el 60% de los microempresarios encuestados considera que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su microempresa y el 40%, de los microempresarios encuestados considera que la capacitación no mejoro la rentabilidad de su microempresa.

Tabla 17: En cuanto mejoro tu rentabilidad por la capacitación recibida.

En Cuanto Mejoro	Frecuencia	Porcentaje
10%	8	40.0
20%	6	30.0
30%	0	0.0
40%	3	15.0
más de 40%	3	15.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 17: En cuanto mejoro tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 17.

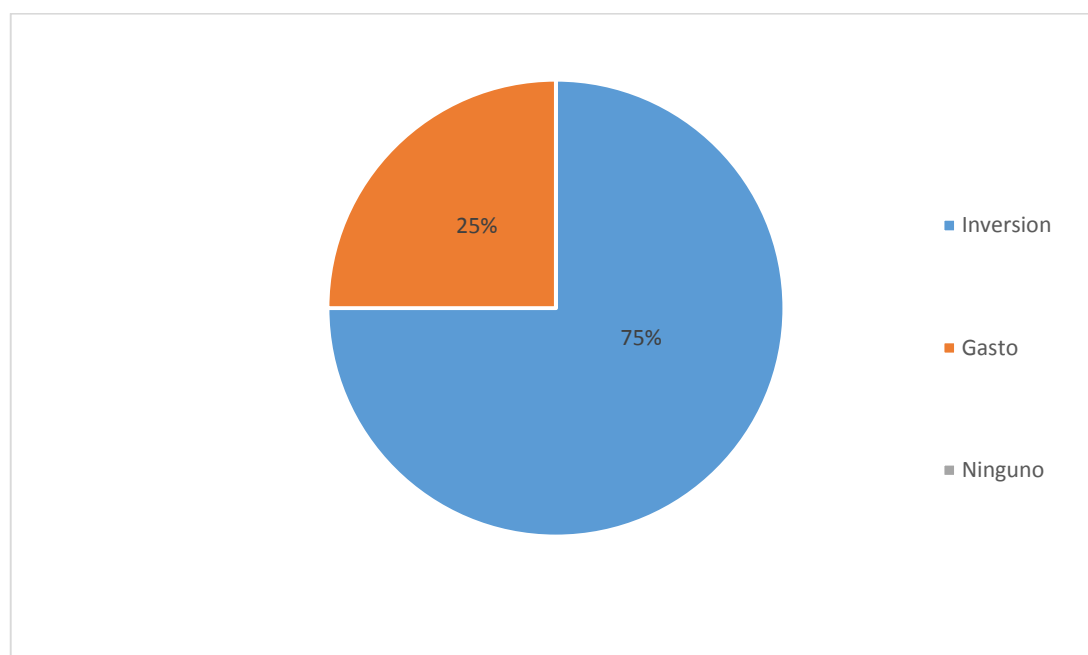
Según la tabla 17 y gráfico 17, se observa que el 40% de los microempresarios encuestados mejoró en un 10% su rentabilidad, el 30% mejoró en un 20% su rentabilidad, el 15% mejoro en un 40% su rentabilidad y el 15% mejoro en más de 40% su rentabilidad respectivamente.

Tabla 18: La capacitación es una inversión o gasto.

Consideran	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	15	75.0
Gasto	5	25.0
Ninguno	0	0.0
Total	20	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPES en estudio 2017.

Gráfico 18: La capacitación es una inversión o gasto.



Fuente: Tabla 18.

Según la tabla 18 y gráfico 18, se observa que el 75% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 25% considera que es un gasto respectivamente.

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 un 60% tiene entre 30 a 44 años, un 30% tiene entre 45 a 64 años, un 10% tiene entre 18 a 29 años (ver tabla N° 01). De igual manera un 50% son de sexo masculino y un 50% son de sexo femenino (ver tabla N° 02). Asimismo un 75% tiene estudios superiores y un 25% solo tiene secundaria completa (ver tabla N°03).

En Relación del Perfil de las MYPES:

De los representantes encuestados de las MYPES un 50% afirmo que la empresa tiene más de 3 años de funcionamiento, un 20% entre 1y 2 años y un 10% afirmo tener 3 años de funcionamiento (ver tabla N° 04). De igual manera un 100% afirmo que solo cuentan de 1 a 5 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 50% respondieron que si utiliza necesariamente capital propio para el financiamiento de sus empresas; mientras que el 50% respondieron que no utilizan capital propio para su financiamiento (ver tabla N° 09), el 70% respondieron que para el financiamiento de su empresa que si solicitaron créditos; mientras que el 30% respondieron que no recurren a créditos para el financiamiento de su empresa (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 comercial del total de los encuestados, el 60% respondieron que siempre obtienen financiamiento de tipo crédito comercial; el 30% de encuestados manifestaron que no obtienen financiamiento de tipo comercial sino de otros tipos de créditos y el 10% obtienen créditos hipotecarios (ver tabla N° 11). Asimismo un 75% respondieron que sí acudieron al sistema bancario para su financiamiento, mientras que el 25% de los encuestados manifestaron que no acudieron al sistema financiero para su financiamiento (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 un 50% el financiamiento lo utilizo como capital de trabajo, un 25 % el financiamiento lo utiliza para la compra de activo fijo, un 15% lo utiliza para mejoramiento y/o ampliación de local y un 10% lo utiliza para la programación de capacitaciones (ver tabla N° 13).

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

Del total de encuestados el 70% respondieron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias al financiamiento recibido y el 30% no precisa (ver tabla N° 14), Asimismo, el 35% respondieron que su rentabilidad a aumentado más del 30% ,el 30 % respondieron que su rentabilidad ha aumentado en un 20%, el 20% dijeron que su rentabilidad ha aumentado un 15% y el 15% ha aumentado un 10% su rentabilidad (ver tabla N° 15). También, el 60% respondieron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida y el 40% no precisa (ver tabla N° 16). De igual manera el 40% respondió que la rentabilidad mejoro en un 10% gracias a la capacitación, el 30% respondió que mejoro en un 20% gracias a la capacitación, el 15% respondió que mejoro en un 40% a más de 40% su rentabilidad por la

capacitación recibida. (ver tabla N° 17). Asimismo el 75% respondió que la capacitación es una inversión y el 25% respondió 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 la ciudad de tingo María provincia de Leoncio Prado, periodo 2017, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

5.1. Respecto al perfil de los Microempresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: El 60% de los representantes legales de las MYPES encuestadas la edad fluctúa entre los 30 a 44 años de edad, el 30% fluctúan entre los 45 a 64 y el 10% entre los 18 a 29 años de edad. El 50% son de sexo masculino, y el 50% son femenino. El 75% tiene estudios universitarios y el 25% secundaria completa.

5.2. Respecto a las características de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 50% se dedican al negocio por hace más de 3 años, el 20% se dedican al negocio durante 2 años, el 20% se dedican al negocio durante 1 año y el 10% se dedica al negocio durante 3 años respectivamente.

El 100% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores.

5.3. Respecto a la Financiamiento

El 50% de los empresarios encuestados manifestaron que el negocio es propio y el 50% de los empresarios manifestaron que el negocio es ajeno.

El 70% de las MYPES encuestadas recibieron el crédito y el 30% no recibieron créditos. El 50% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron el crédito en capital de trabajo, el 25% en activos fijos, el 15% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 10% en programas de capacitación.

5.4. Respecto a la Rentabilidad

El 70% de las MYPES manifiestan que su negocio ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento recibido y el 30% no precisa.

El 75% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación es una inversión y el 25% manifestaron que es un gasto.

Recomendaciones

Se recomienda para el 2019 del 100% de los representantes legales de las MYPES sean el 80% jóvenes con aspiraciones a tener sus propias empresas en el sector comercio boticas para demostrar al mundo que podemos construir una mejor calidad de vida y atención al cliente y la sociedad. Con el único propósito de superación.

Se recomienda dedicarse más años al rubro sector boticas porque cada año que pasa existen más enfermedades y los hospitales no se abastecen y por eso las boticas cada año deben incursionar más en el mercado competitivo y tener nuevas estrategias para sanar los malestares.

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:

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”

Vélesela en el año 2013 en su trabajo de investigación titulado “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”

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”

Aguilar en el año 2017 en su proyecto de tesis “Fuentes de Financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo “

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”

Baca en el año 2016 en su proyecto de tesis “Impacto del Financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui s.a.c. 2015”

Atencia en el año 2017 en su proyecto de tesis El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa “industrias alipross s.a.c.”

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 2017

Lisbeth en el año 2017 en su proyecto de tesis “La gestión financiera y los contratos de construcción en la empresa consultor constructor catsal eirl de huanuco en el año 2017”

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

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 clínica dental en la provincia de leoncio prado, 2016

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.

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.)

Zamora en el año (2011). Rentabilidad y Ventaja Comparativa. Mexico.

[https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Zamora+\(2011\).Rentabilidad+y+Ventaja+Comparativa.mexico](https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Zamora+(2011).Rentabilidad+y+Ventaja+Comparativa.mexico)

Aguilar en el año (1995). Mypes.

Aguirre en el año (1992). Financiamiento Interno.

Alvarado en el año (2013). Rentabilidad.

Diego en el año (1615). BOTICA. ESPAÑA.

Domingues en el año (2005). Financiamiento.

Flores en el año (2004). Caracterizacion de las Mypes.

Sanches en el año (2001). Rentabilidad. MEXICO.

Yin en el año (2002). Metodologia. Japon.

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO BOTICA DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PERIODO-2017.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Botica, de la ciudad de Tingo María, período-2017.

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

Encuestado.....

Fecha 20/09/2017.

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.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 ()

I.2 Sexo: (a) Masculino... b) Femenino...

I.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 cuanto personal cuenta su empresa?

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

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

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

2.4. En cuantos cursos se capacito su personal

a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.5 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

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

c) Gestión Financiera... () d) Prestación de mejor Servicio al cliente ()

e) Ninguno..... ()

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) Sistema No Bancario. ()

Indicar institución.....

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

- a) Capital de trabajo... () b) Mejoramiento y/o ampliación del local... ()
c) Activos fijos..... () d) Programa capacitación..... ()
e) 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%.....15%.....20%.....Más del 30%.....

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....20%.....30%.....40%.....Más del 40%.....

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

- a) Inversión
b) Gasto
c) Ninguno

Tingo María, Septiembre 2017.

Atte.

Elias Mejia Miraval.

Fecha Origen : 30/07/2018
 N° Pagare : 06-0000720-18

Cuenta : 035060002726 MEJIA MIRAVAL, ELIAS

Crédito : CONSUMO NO - REVOLVENTE

Monto Prestamo : S/ 2,000.00

Tipo de Cuota : Fija

Periodicidad : MENSUAL

Producto : PERSONAL MORA % : 60.00 360 días

Plazo : 12 MESES T.E.A. % : 42.58 360 días

Analista : FELIX ORTIZ SAJELDIN

Moneda : SOLES T.C.E.A. % : 45.08

Neto Abonado: S/ 2,000.00

Cuota : S/ 215.72 TIPO DE PAGO : Caja

Nro Cuota	Fecha Vencim.	Cuota	Capital	Interés	Seguro	Desgrav.	Aporta	Saldo Proyectado
0001	1/09/2018	215.72	135.17	66.10	0.00	1.45	13.00	1,864.83
0002	1/10/2018	215.72	145.54	55.95	0.00	1.23	13.00	1,719.25
0003	2/11/2018	215.72	146.43	55.08	0.00	1.21	13.00	1,572.88
0004	1/12/2018	215.72	156.13	45.59	0.00	1.00	13.00	1,416.73
0005	2/01/2019	215.72	156.34	45.38	0.00	1.00	13.00	1,260.39
0006	1/02/2019	215.72	184.08	37.81	0.00	0.83	13.00	1,096.31
0007	1/03/2019	215.72	171.37	30.67	0.00	0.68	13.00	924.94
0008	1/04/2019	215.72	173.40	28.69	0.00	0.63	13.00	751.54
0009	1/05/2019	215.72	178.90	23.31	0.00	0.51	13.00	573.64
0010	1/06/2019	215.72	189.16	17.18	0.00	0.38	13.00	387.48
0011	1/07/2019	215.72	190.83	11.63	0.00	0.26	13.00	196.63
0012	1/08/2019	215.88	196.65	6.10	0.00	0.13	13.00	0.00
TOTALES:		2,988.80	2,000.00	423.49	0.00	9.31	156.00	

- Las cuotas e intereses están calculados a la Tasa Efectiva Anual (360 días).
- El cronograma está elaborado considerando que los pagos se efectuarán en las fechas indicadas.

Estimado socio, Usted también puede realizar el pago de sus cuotas a través de las siguientes cuentas corrientes MN a nombre de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tocache Ltda.:

BANCO DE LA NACION: 00498001092 (Sujeto a cobro de comisión a favor del Banco de la Nación)

BANCO CONTINENTAL: 011-318-0100012498 - CTA RECAUDADORA N° 5516

BANCO DE CREDITO DEL PERU: 560-2245408-0-52

CAJA PIURA: 110-01-2573229

Una vez efectuado el depósito, Ud. deberá informar el número de operación a través del cual se realizó el depósito.

DATOS DE CREDITO (HOJA RESUMEN)

DESEMBOLSO CON ABONO A CUENTA

NO REFINANCIADO

Cliente : 8783705 GOMEZ JULIAN HAYDEE GLORIA
 Crédito : 080-01-3621490 LIBRE AMORTIZACION

— P l a z o —

No. cuotas: 1 - UNA

Periodicidad: 0090

Tasa de Costo Efectivo Anual: 29,04%

Asesor Fin.: HOYOS GUEVARA EMERSON DALTON

T.Credito: PEQ. EMPRESA

Fecha de Desembolso : 11/09/2018

.079000 % Mensual

— Tasa Interés Efectiva Anual (360 días) Fija —
 Compensatoria: 27.82 % Moratoria: 199,10 %
 Monto : S/ *****10,000.00 SOLES
 CRONOGRAMA DE PAGOS: CREDITOS PYMES M.N.
 Monto Cuota Sin Seguros: 10,632.85
 Seguro Contratado: Seguro Desgravamen

No.	FEC-VTO.	IMPORTE AMORT.	INTERESES	SEG.DESGRAV	SEG.TODO R	SEG.VIDA	ITF	MONTO CUOTA
1	10/12/2018	10,000.00	632.85	23.70	.00	.00	.50	10,633.35
TOTAL:		10,000.00	632.85	23.70	.00	.00	.50	10,633.35

CMAC - PIURA S.A.
 NIBHA FARRA MALDONADO BARRA
 11 SEP 2018
 4278 CMAC - PIURA 4278
 RECIBIDOR - PAGADOR

[Handwritten signature]



CLIENTE

LISTADO PLAN DE PAGOS ORIGINAL -

Fecha : 30/05/18
 Hora : 17:47:58
 Página : 1
 Exprimado en: Menedra

Datos Generales

Producto: Empréstito Confianza Cuotas
 Incurusal: SOB TOCACHÉ
 Impedite: Allice
 Cuenta: 3500668 GOMEZ JULIAN HAYDÉE GLOBIA
 Fecha Valor: 01/05/18
 Tasa: 20.000000 Efectiva anual

Modalidad: Francés con Seg e Impu.
 Moneda: SOL
 Precio: 0.00000000
 Operación: 7635615 / 0
 Fecha Vto.: 07/09/19

Tasa FIJA/VARIABLE: Fija

Tasa de Costo Efectivo Anual (TCRA): 21.000000

Plan de Pagos

O	Fecha D.	Fecha H.	Plazo	Saldo Capital	Capital	Interés	Impuestos	Seguros	Comisiones	Mora	Comisión Mora	Cuota Situa
1	07/03/18	07/06/18	31	58,685.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00 BADA
2	07/04/18	07/05/18	30	58,685.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00 BADA
3	07/05/18	07/06/18	31	58,685.02	3,221.29	228.62	0.00	53.64	0.00	0.00	0.00	4,203.46
4	07/06/18	07/07/18	30	55,463.82	3,303.65	849.12	0.00	50.69	0.00	0.00	0.00	4,203.46
5	07/07/18	07/08/18	31	52,142.62	3,330.42	825.31	0.00	47.67	0.00	0.00	0.00	4,203.46
6	07/08/18	07/09/18	31	48,821.42	3,366.18	772.67	0.00	44.63	0.00	0.00	0.00	4,203.46
7	07/09/18	09/10/18	32	45,500.22	3,419.44	742.48	0.00	41.54	0.00	0.00	0.00	4,203.46
8	07/10/18	07/11/18	29	42,179.02	3,543.29	621.74	0.00	38.41	0.00	0.00	0.00	4,203.46
9	07/11/18	07/12/18	30	38,857.82	3,579.17	589.12	0.00	35.17	0.00	0.00	0.00	4,203.46
0	07/12/18	07/01/19	31	34,901.69	3,619.28	552.28	0.00	31.90	0.00	0.00	0.00	4,203.46
1	07/01/19	07/02/19	31	31,282.41	3,679.86	495.01	0.00	28.59	0.00	0.00	0.00	4,203.46
2	07/02/19	07/03/19	28	27,602.55	3,764.02	394.21	0.00	25.21	0.00	0.00	0.00	4,203.46
3	07/03/19	04/04/19	32	23,818.53	3,792.53	389.16	0.00	21.77	0.00	0.00	0.00	4,203.46
4	04/04/19	07/05/19	29	20,026.00	3,888.87	296.29	0.00	18.30	0.00	0.00	0.00	4,203.46
5	07/05/19	07/06/19	31	16,137.13	3,933.36	255.35	0.00	14.75	0.00	0.00	0.00	4,203.46
6	07/06/19	08/07/19	31	12,203.77	3,999.20	193.11	0.00	11.15	0.00	0.00	0.00	4,203.46
7	08/07/19	07/08/19	30	8,205.57	4,070.35	125.61	0.00	7.50	0.00	0.00	0.00	4,203.46
8	07/08/19	07/09/19	31	4,134.22	4,134.22	65.42	0.00	3.78	0.00	0.00	0.00	4,203.42

Resumen

Total Capital	58,685.02	Total Comisiones	0.00
Total Interés	8,095.58	Total Impuestos	0.00
Total Mora	0.00	Total Seguros	474.72
Total a pagar	67,253.32		

LISTADO PLAN DE PAGOS ORIGINAL

Nº de Credito: 00121816100004798746
 Cliente: GOMEZ AULIAN HANDEE
 Cuenta: GLORIA
 Doc/Id: 1218161
 01188010
 Dias de Gracia: 0

Análisis: IPALOMINOV
 Financiamiento:
 Forma de Pago: 30 días
 Plazo Organizado: 367 días/12 cuotas
 Calendario de Pagos: Fecha F:
 C/Creditos

Monto Aprobado: S/ 32500.00
 Monto Desembolsado: S/ 32500.00
 TCA: 24.18 %
 TEA: 27.38 %
 Cuota: 3095.82
 F. Desembolso: 12/01/18

Fecha: 12/01/18
 Hora: 17:03:44
 32500.00
 32500.00

Nro	Fecha Op.	Plazo	Saldo Capital	Capital	Interes	Comisiones	Seg. Vin	Mora+ICVT	Total Cuota	Seg. Capital	ITF	Total a P.
00001	13/02/18	32	32500.00	2372.85	706.72	0.00	16.25	0.00	3095.82	2.50	0.15	309
00002	13/03/18	28	30127.15	2508.30	572.46	0.00	15.06	0.00	3095.82	2.50	0.15	307
00003	13/04/18	31	27618.85	2500.39	581.92	0.00	13.81	0.00	3095.82	2.50	0.15	303
00004	14/05/18	31	25118.46	2554.30	528.96	0.00	12.56	0.00	3095.82	2.50	0.15	301
00005	13/06/18	30	22664.16	2624.85	459.69	0.00	11.26	0.00	3095.82	2.50	0.15	299
00006	13/07/18	30	19939.31	2679.64	406.21	0.00	9.97	0.00	3095.82	2.50	0.15	297
00007	13/08/18	31	17256.67	2721.73	363.46	0.00	8.63	0.00	3095.82	2.50	0.15	295
00008	13/09/18	31	14535.94	2782.44	306.11	0.00	7.27	0.00	3095.82	2.50	0.15	293
00009	13/10/18	30	11753.50	2850.49	239.45	0.00	5.88	0.00	3095.82	2.50	0.15	291
00010	13/11/18	31	8903.01	2903.89	167.49	0.00	4.45	0.00	3095.82	2.50	0.15	289
00011	13/12/18	30	5999.13	2970.80	122.22	0.00	3.00	0.00	3095.82	2.50	0.15	287
00012	14/01/19	32	3026.53	3028.53	65.86	0.00	1.51	0.00	3095.82	2.50	0.15	285

Resumen
 Total Capital: 32500.00 Total Comisiones: 0.00
 Total Interes: 4540.25 Total ITF: 1.80
 Total Mora: 0.00 Total Seguros: 139.67
 Total a Pagar: 37181.72

Utiliza los siguientes códigos para realizar los pagos de tus cuotas de crédito en:
 Agencias CAJA AREQUIPA y Agencias KASNET: 01188397 (DNI cliente)
 Agencias INTERBANK e SCOTTIBANK: 004798746 (Últimos 9 dígitos del Nro. Crédito)
 Banco de la Nación: 102004798746 (Módulo + Últimos 9 dígitos del Nro. Crédito)

(*) Mora: Interés Moratorio, será calculado en base al número de días de atraso en el pago de la cuota, aplica cuando el crédito ingrese a cobranza judicial.
 ICV: Interés Compensatorio, calculado en base al número de días de atraso en el pago de la cuota.



PRODUCTO	CRÉDITO HIPOTECARIO COMPRA / BIEN FUTURO / TRASLADO DE DEUDA (a)						CRÉDITO HIPOTECARIO MEJORA / AMPLIACIÓN O REMODELACIÓN (a)						
Condiciones del Producto	Tasa de Interés (e.a)						Condiciones del Producto	Tasa de Interés (e.a)					
	Hasta 05 Años	Hasta 10 Años	Hasta 15 Años	Hasta 20 Años	Hasta 25 Años	Flotante a partir del 6to. Año (b)		Hasta 05 Años	Hasta 10 Años	Flotante a partir del 6to. Año (b)			
1.TASA DE INTERES							1.TASA DE INTERES						
A. MODALIDAD FIJA							A. MODALIDAD FIJA						
1.1. Hasta S/149,999.99	7.25%	7.75%	8.25%	8.75%	9.25%		1.1. Hasta S/ 100,000	7.25%	7.75%				
1.2. Desde S/ 150,000 a más	7.00%	7.25%	7.75%	8.25%	8.75%		B. MODALIDAD MIXTA						
B. MODALIDAD MIXTA							1.1. Hasta S/ 100,000	8.00% (c)		Limabor MN 360 días + 4%			
1.1. Hasta S/149,999							1.TASA DE INTERES (Penalidad: No cumple Contrato) (m)						
1.2. Desde S/ 150,000 a más							A. MODALIDAD FIJA						
							1.1. Hasta S/ 50,000	15.00%	19.00%				
							B. MODALIDAD MIXTA						
							1.1. Hasta S/ 50,000	15.00% (c)		Limabor MN 360 días + 7.50%			
2.TASA DE INTERÉS MORATORIA (d)	5.00%						2.TASA DE INTERÉS MORATORIA (d)	5.00%					
3. SEGUROS	PORCENTAJE MENSUAL					OPORTUNIDAD DE COBRO	3.SEGUROS	PORCENTAJE MENSUAL					OPORTUNIDAD DE COBRO
A. SEGURO DE INMUEBLE(e)							A. SEGURO DE INMUEBLE (e)						
Hasta 20 años	0.0176%					Mensual	Hasta 10 años	0.0176%					Mensual
Hasta 25 años	0.0192%					Mensual	B. SEGURO DE DESGRAVAMEN (f) (1)						
B. SEGURO DE DESGRAVAMEN (f) (1)							Hasta 10 años						
Desgravamen hasta 20 años							Individual	0.0375%					Mensual
Individual	0.0375%					Mensual	Mancomunado	0.0712%					Mensual
Mancomunado	0.0712%					Mensual	Desgravamen hasta 25 años						
Desgravamen hasta 25 años							Individual	0.0412%					Mensual
Individual	0.0412%					Mensual	Mancomunado	0.0784%					Mensual
Mancomunado	0.0784%					Mensual	4. GASTOS	GASTOS					OPORTUNIDAD DE COBRO
4. GASTOS	GASTOS					OPORTUNIDAD DE COBRO	4. GASTOS	GASTOS					OPORTUNIDAD DE COBRO
A. GASTOS NOTARIALES (g)	Según Notaría (j)					Por única vez	A. GASTOS NOTARIALES (g)	Según Notaría (j)					Por única vez
B. GASTOS DE TASACIÓN (h)	Según Peritos (k)					Por única vez	B. GASTOS DE TASACIÓN, DE PRESUPUESTO Y AVANCE DE OBRA (h)	Según Peritos (k)					Por única vez
C. GASTOS REGISTRALES (g)(i)	Registros Públicos					Por única vez	C. GASTOS REGISTRALES (g)(i)	Registros Públicos					Por única vez

TARJETA DE CRÉDITO DEL BANCO DE LA NACIÓN PERSONA NATURAL

Producto	Modalidades / Condiciones	Tasa de Interés (e.a) (a)				Vigencia	
		Plazo					
TARJETA DE CRÉDITO	A. TIPOS DE TARJETA DE CRÉDITO						
	REVOLVENTE	A 48 MESES					
	1. TARJETA CLÁSICA					01/02/2014 (*) 15/05/2018	
	Compras	27.00% *					
	Disposición de efectivo	32.00%					
	2. TARJETA GOLD (ORO)						
	Compras	25.00% *					
	Disposición de efectivo	30.00%					
	3. TARJETA PLATINUM (PLATINO)						
	Compras	21.00% *					
Disposición de efectivo	26.00%						
CUOTAS	HASTA 12 MESES	DE 13 A 24 MESES	DE 25 A 36 MESES	DE 37 A 48 MESES			
1. TARJETA CLÁSICA					15/05/2018		
Disposición de efectivo	25.00%	26.00%	28.00%	32.00%			
2. TARJETA GOLD (ORO)							
Disposición de efectivo	23.00%	24.00%	26.00%	30.00%			
3. TARJETA PLATINUM (PLATINO)							
Disposición de efectivo	19.00%	20.00%	22.00%	26.00%			
B. TASA DE INTERÉS MORATORIO (b)	79.59%				06/01/2014		
C. GASTO POR SEGURO DE DESGRAVAMEN MENSUAL (c)	S/ 3.50				01/02/2018		
Categoría	Denominación	Servicio	Comisiones			Oportunidad de Cobro	Vigencia
			Clásica	Gold (Oro)	Platinum (Platino)		
Membresía	1. Membresía anual	1. Membresía anual	Sin costo				
Servicios asociados a la tarjeta de crédito	1. Evaluación de póliza de seguro endosada	1. Evaluación de la póliza de seguro a ser endosada	S/ 30.00			Mensual	06/01/2014
	2. Envío físico de estado de cuenta	1. Envío físico de estado de cuenta (d)	S/ 6.00			Mensual	06/01/2014
	3. Conversión de moneda	1. Conversión de moneda extranjera a nacional por consumos o disposición de efectivo (e)	1.00%			Por operación	

Foto 01: Representante de Botica Márquez ciudad de Tingo María.



Foto: 02 Representante de Botica el Pueblo ciudad de Tingo María.



Foto: 03 Representante de Botica Divino Niño ciudad de Tingo María.



