

“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO BOTICAS,  
DEL DISTRITO DE SATIPO, PERIODO 2018”

*"CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND THE PROFITABILITY OF THE  
MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE RUBRO BOTICAS SECTOR, OF THE  
DISTRICT OF SATIPO, PERIOD 2018*

PAREDES ESPEJO ERIKA

---

[Erika.dulce96@hotmail.com](mailto:Erika.dulce96@hotmail.com)

## RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del distrito de Satipo, periodo 2018. La investigación fue de tipo cuantitativo, Nivel Descriptivo, se utilizó una población muestral de 16 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 24 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y la MYPES**, el 75% de los representantes de las MYPES son dueños, el 35% tiene entre 36 y 45 años, el 55% es de género masculino, el 75% tiene grado de instrucción de superior técnica, el 45% de la MYPES tiene de 11 años a más de presencia en el mercado, 90% tiene de 1 a 2 trabajadores, 100% son formales como persona natural, 85% están en régimen único simplificado y el 100% cuenta con equipo anti- incendio. **Respecto al financiamiento de las MYPES**: el 80% ha solicitado préstamo, 40% solicitó de una institución bancaria, el monto del crédito fue de S/. 7,500.00 soles a más, se pagó por un periodo no mayor a 12 meses. **Respecto a la Rentabilidad de la MYPES**: el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa, el 50% se encuentran en el nivel de rentabilidad de 21% a 31%. Finalmente se concluye que las MYPES se consideran que el financiamiento ha incidido en la rentabilidad de las MYPES.

**Palabra clave:** Financiamiento, Rentabilidad, MYPES.

## **ABSTRACT**

The present research aims to determine the extent to which the financing and profitability are related to the development of micro and small enterprises in the trade sector pharmacies, the fencing around the district of Satipo, period 2018. The research was quantitative, descriptive level, we used a sample of 16 MYPES population who were administered a structured questionnaire of 24 questions through the technique of the survey, obtaining the following results: In terms of the employers and the MYPES, 75% of the representatives of the MYPES are owners, 35% are between 36 and 45 years, 55% sí of male gender, 75% degree of instruction of higher technical, the 45% of the MYPES has 11 years of presence in the market, 90% of 1 to 2 workers, 100% are formal and natural person, 85% are in a single simplified regime and the 100% account with computes Anti-fire. With regard to the financing of the MYPES: the 80% You requested loan, 40% requested of a banking institution, the amount of the loan was S/. 7,500.00 soles to more, payment for a period not to exceed 12 months. With regard to the profitability of the MYPES: the 100% of legal representatives surveyed stated that the funding if improved the profitability of the company, 50% are at the level of profitability of 21% to 31%. Finally, it is concluded that the Mses are considered that funding has had an impact on the profitability of Mses.

**Keyword:** Financing, Profitability, MYPES.

## **I. INTRODUCCION**

Las PYMES en Europa fueron el resultado de la necesidad de modificar la vida financiera después de la Segunda Guerra Mundial, ya que aplastó la mayor parte de los cimientos físicos y monetarios de la Unión Europea, y esperaban levantar una vez más toda su estructura. La reactivación de la economía fue la mejora de la Pequeña y Mediana Empresa - PYME. Hoy en día, la capacidad de la Unión Europea se debe al avance y al impulso que se da a las PYME, ya que se las considera un factor importante en la creación de empleo, una cuestión que reviste una importancia fundamental para el expreso europeo, la formación de profesiones que promuevan su interés vital, con elevados niveles de mejora y bienestar social. Asimismo, en los Estados Unidos, para el avance de sus PYMES se realizó el arreglo de organizaciones de incubadoras que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos han sido favorables (Anaya, 2012).

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) se manifiestan de la necesidad que no ha tenido la opción de ser satisfecha por el Estado, ni por las enormes organizaciones nacionales, ni por los emprendimientos de las grandes organizaciones universales en la era de las ocupaciones y en consecuencia, estos individuos guiados por la necesidad de buscar la mejor forma de tener la opción de producir sus propios manantiales de salario y para ello, acuden a diversas instancias con la intención de conseguirlo, haciendo sus propias organizaciones a través de las pequeñas organizaciones, con el fin de lograr el trabajo autónomo y de ofrecer trabajo a sus familiares (Gilberto, 2009)

En América Latina y el Caribe, los MYPES son los motores del progreso financiero y producen la gran mayoría del trabajo, por lo que es la preocupación de las administraciones en el poder y la sociedad común cuando todo está hecho para hacer los instrumentos adecuados para ayudarlos. Estos instrumentos son esencialmente la financiación (crédito). No obstante, en los últimos tiempos, los establecimientos relacionados con el dinero bancario y no bancario han encontrado una forma de mejorar la financiación del MYPES (Bernilla, 2006).

Las pequeñas escalas y los pequeños esfuerzos (MYPE) son el eje de la mejora mecánica, debido a su capacidad para realizar ocupaciones, adaptabilidad en la estructura jerárquica, versatilidad para el avance y desarrollo del mercado; sin embargo, MYPE no se acerca a la ayuda relacionada con el dinero que ofrece la mejora de la banca, ya que se les permite a través de mediadores monetarios. No es atractivo para los bancos de negocios trabajar como un activo de avance en esta porción de las organizaciones, debido a la baja productividad e intrincado volumen de tareas (Bazán, 2008).

Las Mypes en Perú tienen numerosas posibilidades de ser fructíferas, sea como fuere, es inimaginable esperar explotarlas, sólo por las dificultades de acceso al financiamiento, una empresa sin activos de financiamiento se moverá con emisión bajo su propia obligación. La financiación es el combustible con el que funciona el negocio. No obstante, hay que tener en cuenta que un microempresario hacia el inicio, cuando los beneficios casi no se ven, tiene la obligación de mantener a una familia, por lo que es difícil empezar a dar créditos que maten el ánimo a la organización relacionada con el dinero, sobre la base de que sus tasas son altas (Lourffat, 2008).

En el Perú, los MYPES representan el 98,3% de todos los emprendimientos actuales (el 94,4% son miniaturizados y el 3,9% son pequeños), sin embargo, el 74% de ellos trabajan en la división casual, la mayoría de los MYPE casuales están situados fuera de Lima, lo que crea negocios de baja calidad (especialistas familiares en general no remunerados) con salarios más bajos que los que se perciben en los emprendimientos formales comparativos. Los MYPES, además, aportan aproximadamente el 47% del PIB de la nación y son los mayores generadores de trabajo en la economía, a pesar de que la mayor parte del tiempo se trata de negocios casuales y de baja calidad.

En cuanto al financiamiento, el MYPE peruano ha restringido el acceso a la banca formal y el costo cuando puede llegar a una línea de financiamiento. Tasa de 35

- El 40% esperado por numerosos MYPES en la nación hacen que su producto no sea competitivo en el mercado global.

En relación a la Presión Tributaria, la alta tasa impositiva es en parte el poco entusiasmo de numerosos MYPES ocasionales en Perú por pasar a la convención. MYPE es casual básicamente en vista de que no comprende ni pone en juego los beneficios de formalizarse (Choy, 2010).

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

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

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

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

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

recibido, a que instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si la rentabilidad ha mejorado o ha empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿En qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeña empresa del sector comercio rubro botica, del distrito de Satipo, periodo 2018?**

Para dar respuesta al problema, planteamos el siguiente objetivo general: Determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del distrito de Satipo, periodo 2018.

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

1. Identificar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del distrito de Satipo, periodo 2018.
2. Describir la caracterización de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del distrito de Satipo, periodo 2018.

Finalmente, la investigación se justifica porque se fundamenta en aportes de conocimientos teóricos para el estudio, que es importante ya que nos accederá conocer a nivel descriptivo la relación del financiamiento y la rentabilidad de



las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Satipo, 2018; es decir nos permitirá conocer las principales características del rubro antes mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más adecuadas de cómo opera el financiamiento, así como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de comercio rubro boticas del distrito, de Satipo, 2018.

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

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

## **2. MATERIAL Y MÉTODOS.**

Para el trabajo de investigación se utilizará el tipo de investigación no experimental Descriptivo.

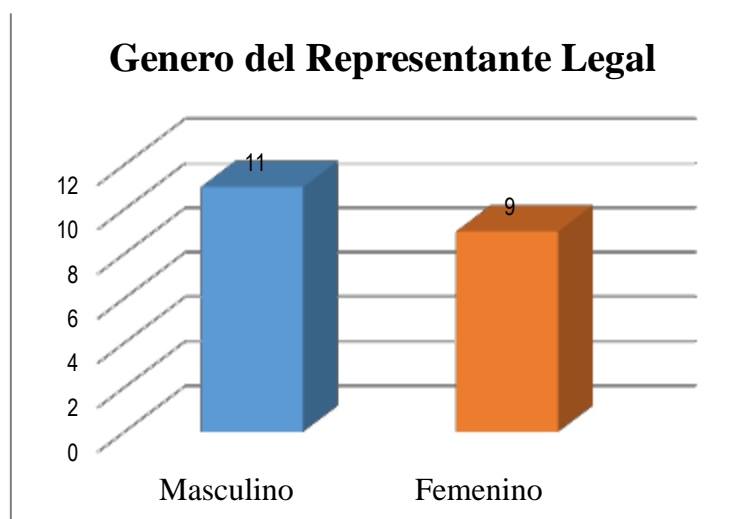
La población estuvo constituida por 20 boticas y para la muestra se contó con el total de la población de boticas debidamente formalizadas tomándola como muestra universal.

El instrumento que se empleó cuestionario con 24 ítems planteados para medir las dimensiones y lograr los objetivos

### 3. RESULTADOS.

**TABLA N° 01**  
**GENERO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE**

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	9	45.0
Masculino	11	55.0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



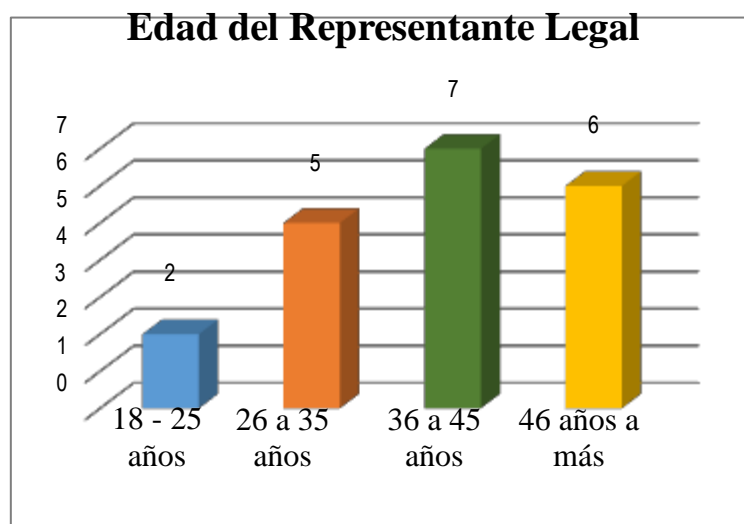
**Figura 01.** Género de los representantes legales de la MYPE del área de estudio.  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 02**

**EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE**

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



**Figura 02.** Edad de los representantes legales de la MYPE del área de estudio.

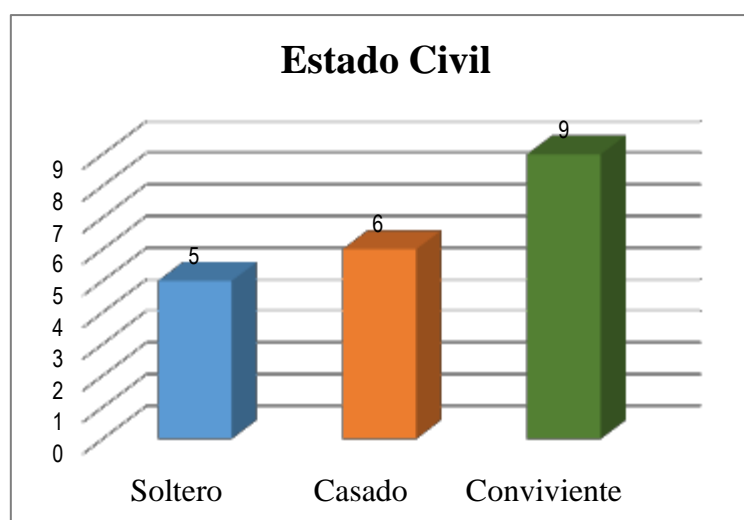
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 03**

**ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE**

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

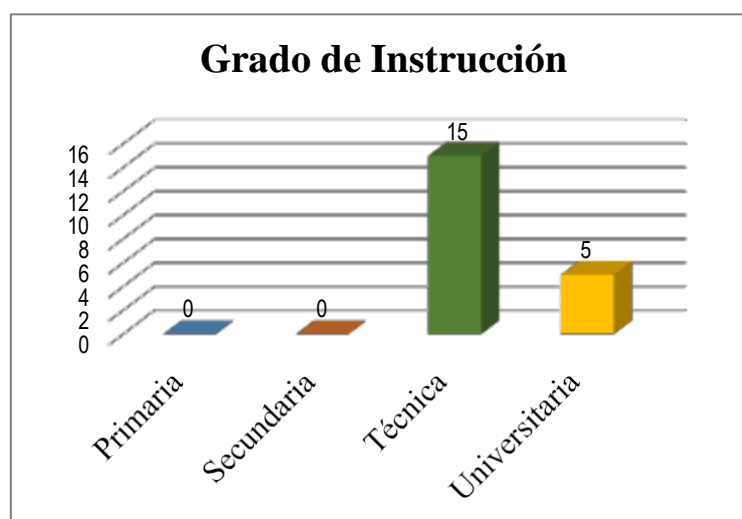


**Figura 03.** Estado civil de los representantes legales de la MYPE del área de estudio  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

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

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



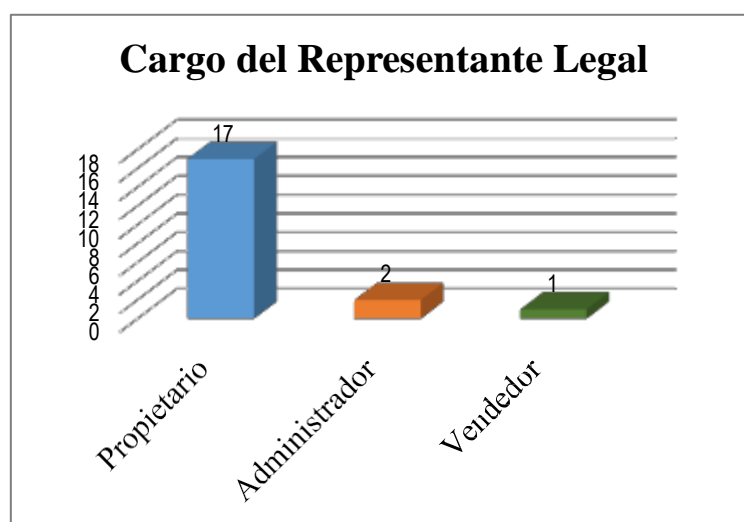
**Figura 04.** Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE del área de estudio  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 05**

**CUAL ES EL CARGO QUE DESEMPEÑA EN EL NEGOCIO**

Cargo	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	17	85.0
Administrador	2	10.0
Vendedor	1	5.0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

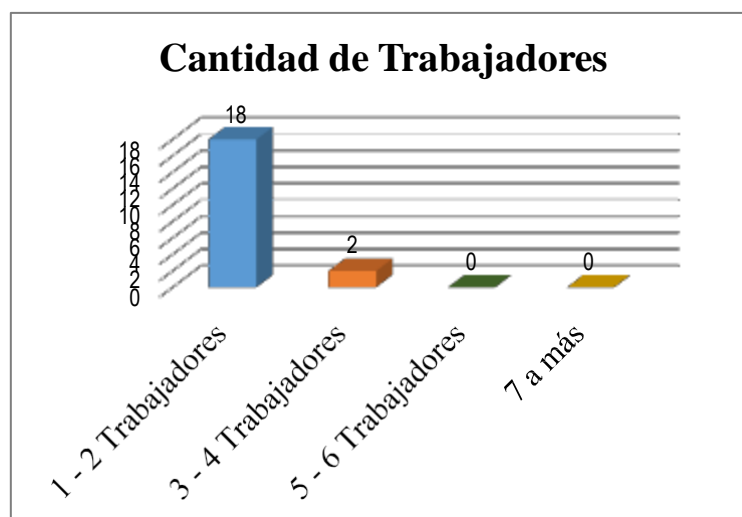
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 06**

**DE CUANTOS TRABAJADORES ESTA CONFORMADA LA EMPRESA**

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



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

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

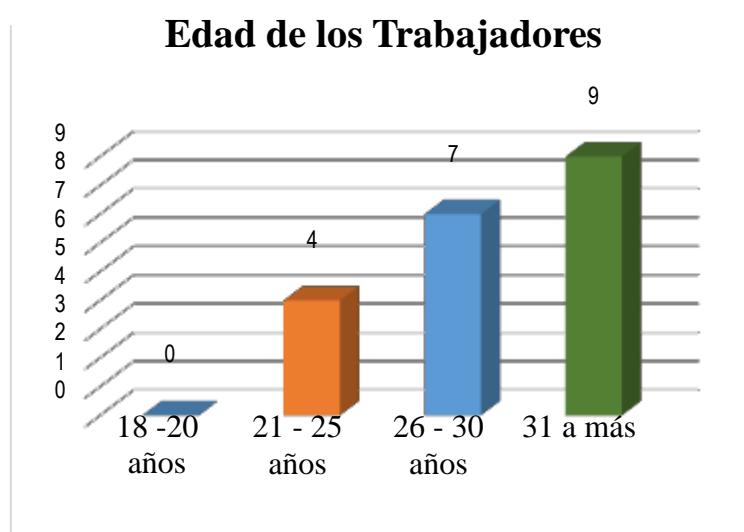
**INTERPRETACION:** Podemos observar en la Tabla N° 06 correspondiente a la cantidad de trabajadores de la empresa el 90% tiene entre 1 a 2 y el 10% tiene entre 3 a 4 trabajadores.



**TABLA N° 07**

**QUE EDAD POSEEN LOS TRABAJADORES EN LA EMPRESA**

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



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

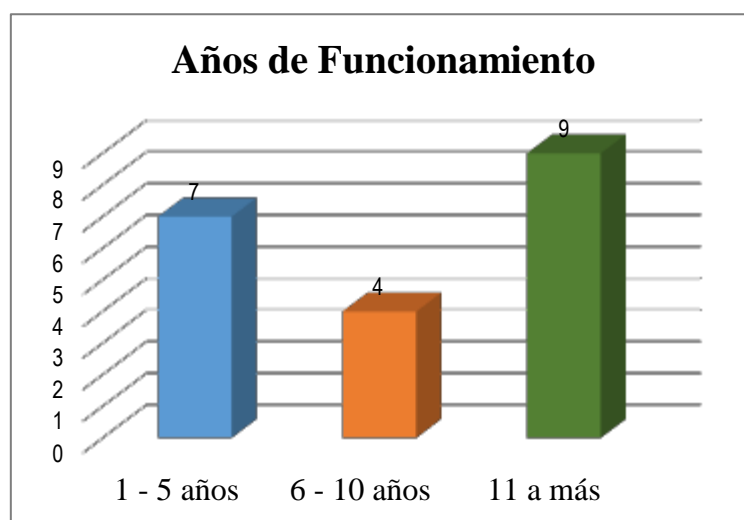
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 08**

**CUANTOS AÑOS DE FUNCIONAMIENTO TIENE LA EMPRESA**

<b>Años de Funcionamiento</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 1 a 5 años	7	35.0
De 6 a 10 años	4	20.0
De 11 a más	9	45.0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

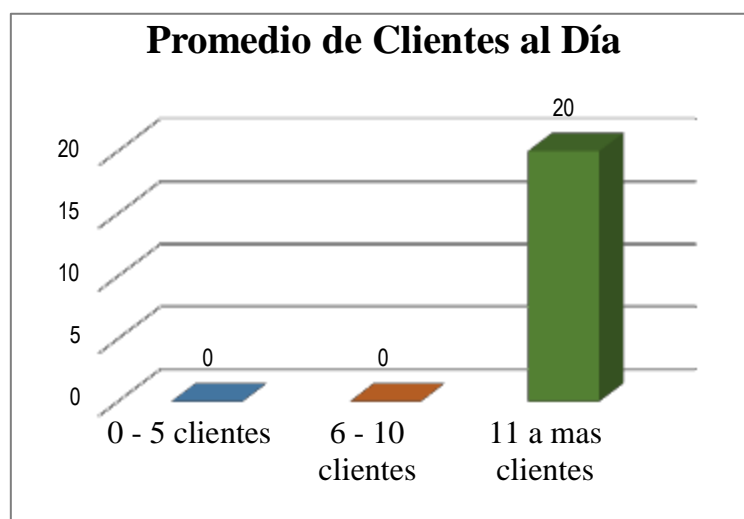
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 09**

**CUANTOS CLIENTES EN PROMEDIO RECURREN A LA EMPRESA**

Promedio de Clientes al Día	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 5 clientes	0	0
De 6 a 10 clientes	0	0
De 11 a más	20	100
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

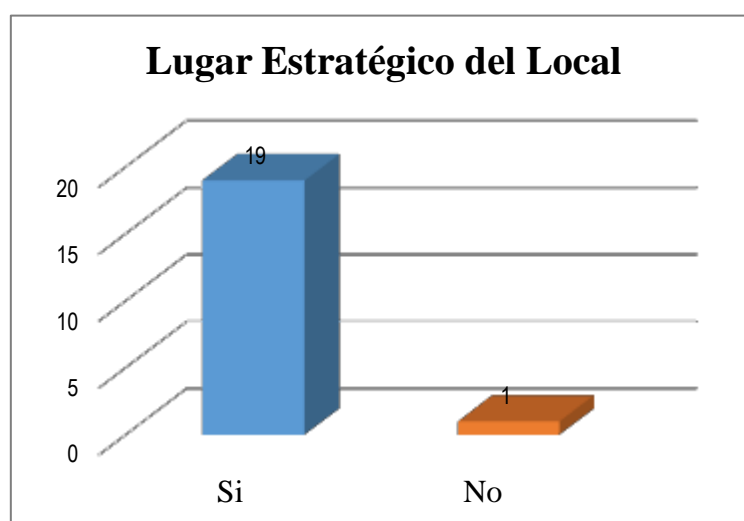
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 10**

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

Lugar estratégico del Local	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	95.0
No	1	5.0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

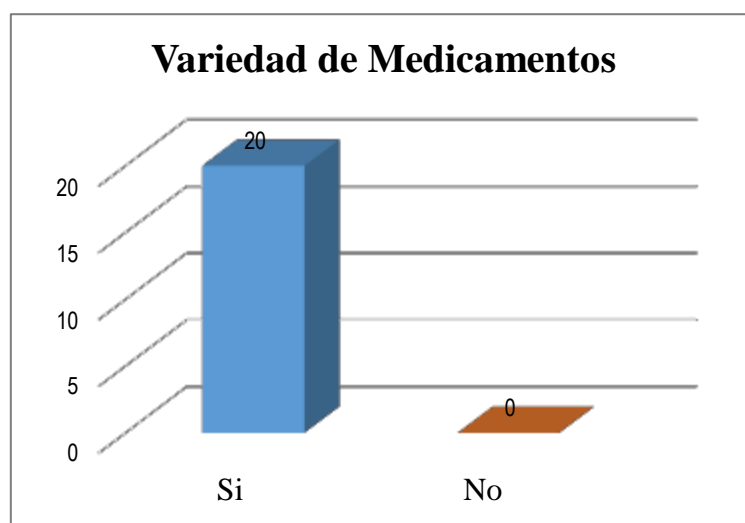
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 11**

**POSEE SU NEGOCIO VARIEDAD DE MEDICAMENTOS**

<b>Variedad de Medicamentos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	20	100
No	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

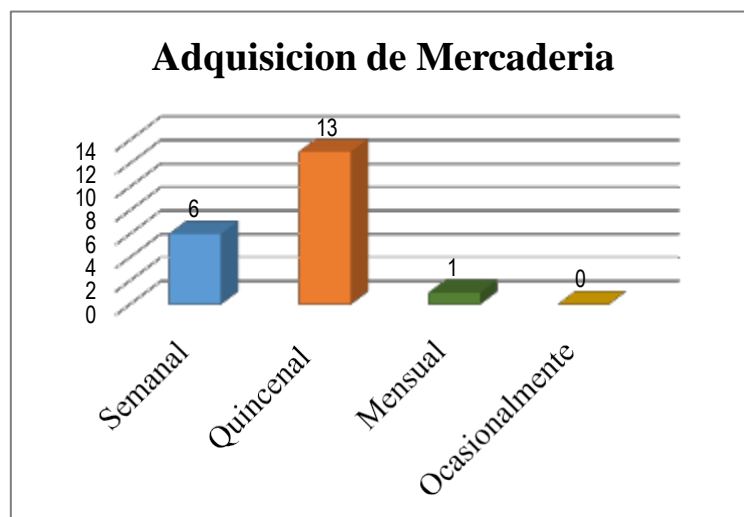
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 12**

**CADA QUE TIEMPO ADQUIERE NUEVA MERCADERIA**

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



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

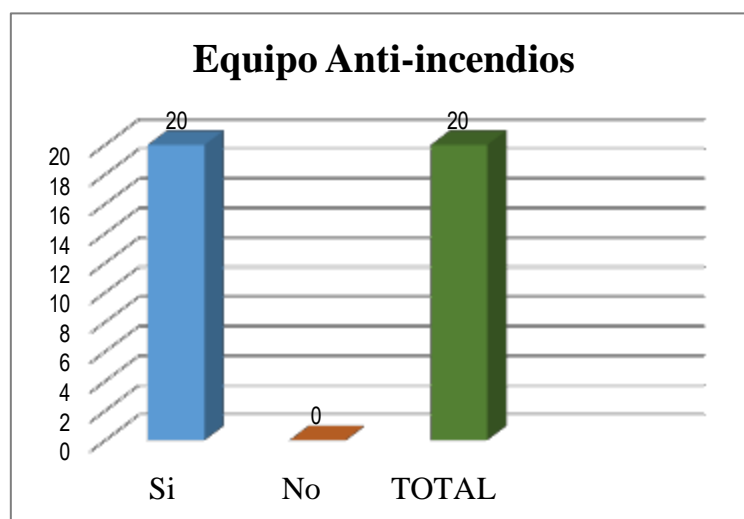
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 13**

**SU LOCAL CUENTA CON EQUIPO ANTI- INCENDIOS**

Equipo	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100
No	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

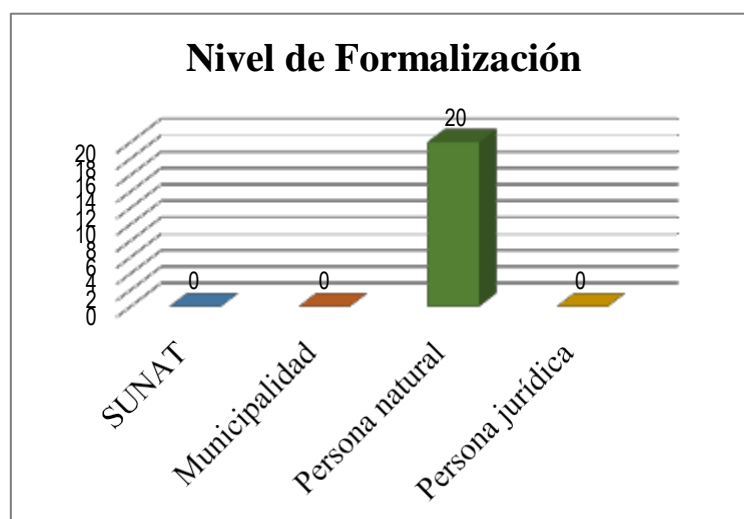
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 14**

**QUE NIVEL DE FORMALIZACION TIENE SU NEGOCIO**

<b>Nivel de Formalización</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SUNAT	0	0
Municipalidad	0	0
Persona Natural	20	100
Persona Jurídica	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

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

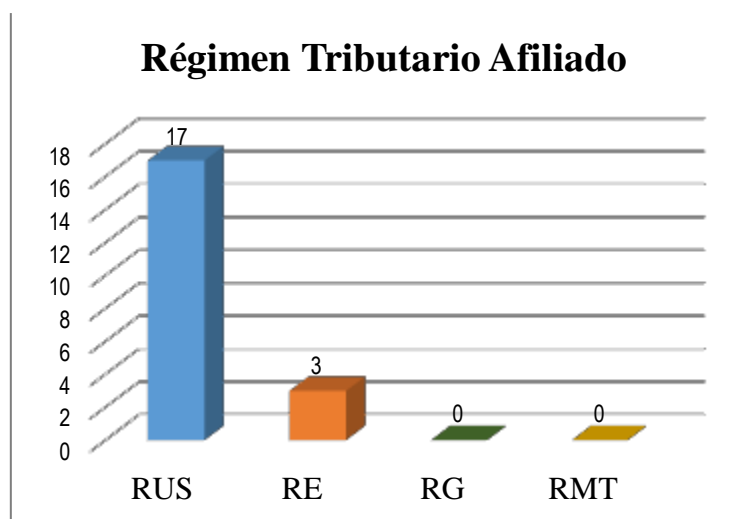
**INTERPRETACION:** Podemos observar en la Tabla N° 14 que el 100% de las MYPES son personas naturales.



**TABLA N° 15**

**EN QUE REGIMEN TRIBUTARIO SE ENCUENTRA AFILIADO**

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



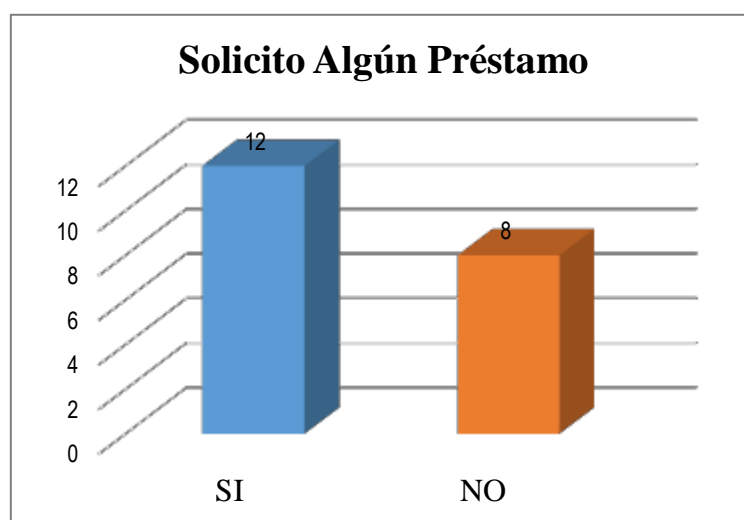
**Figura 15.** Régimen tributario afiliado de las MYPES del área de estudio  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 16**

**SOLICITO ALGUN PRESTAMO PARA SU EMPRESA**

Solicito Préstamo	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	60.0
No	8	40.0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



**Figura 16.** Solitud de préstamo de la MYPE del área de estudio.

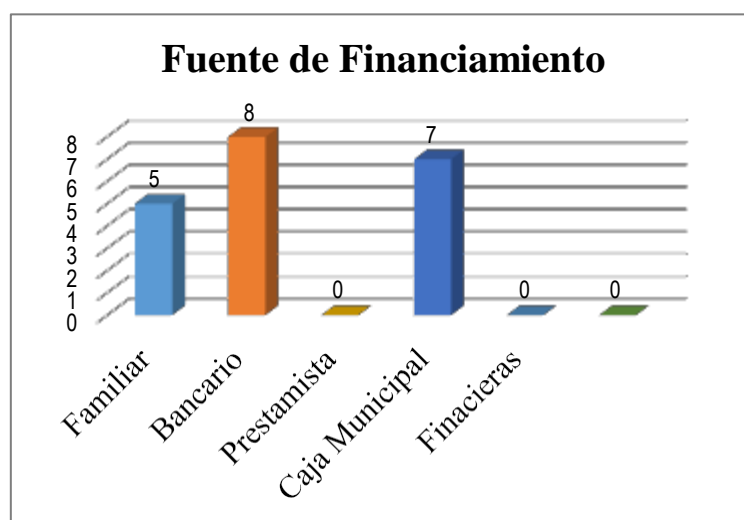
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 17**

**CUAL ES SU FUENTE DE FINANCIAMIENTO MAS RECURRENTE**

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



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

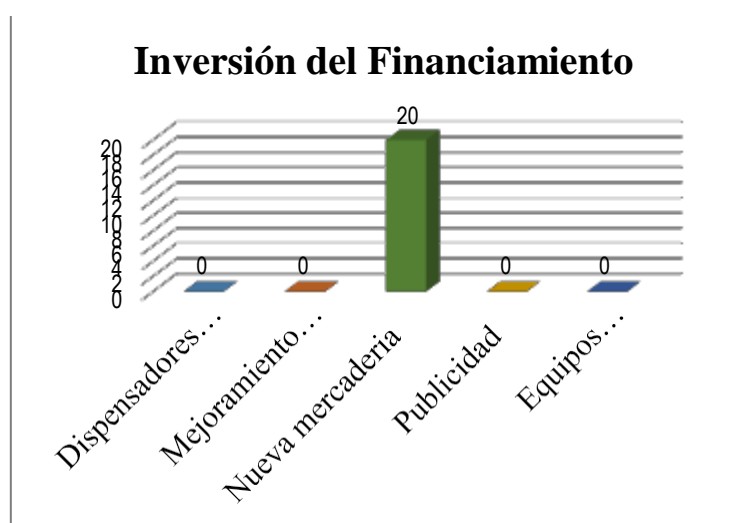
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 18**

**EN QUE SUELE INVERTIR EL FINANCIAMIENTO**

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



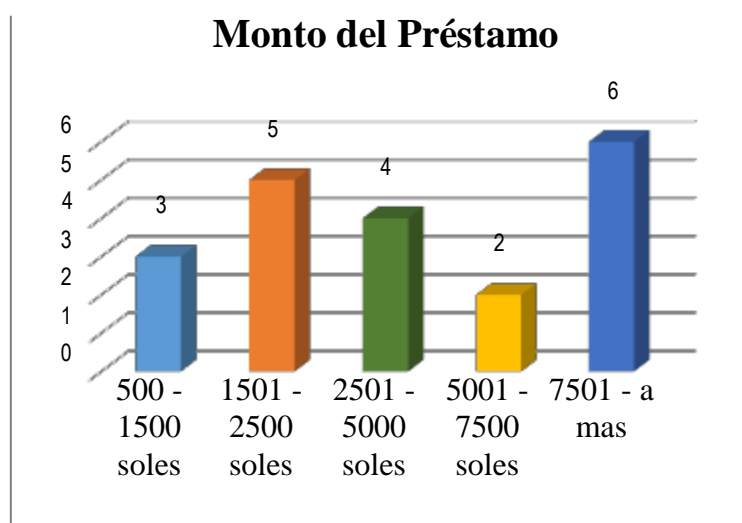
**Figura 18.** Inversión del financiamiento de la MYPE del área de estudio  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 19**

**CUAL FUE EL MONTO DEL PRESTAMO**

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



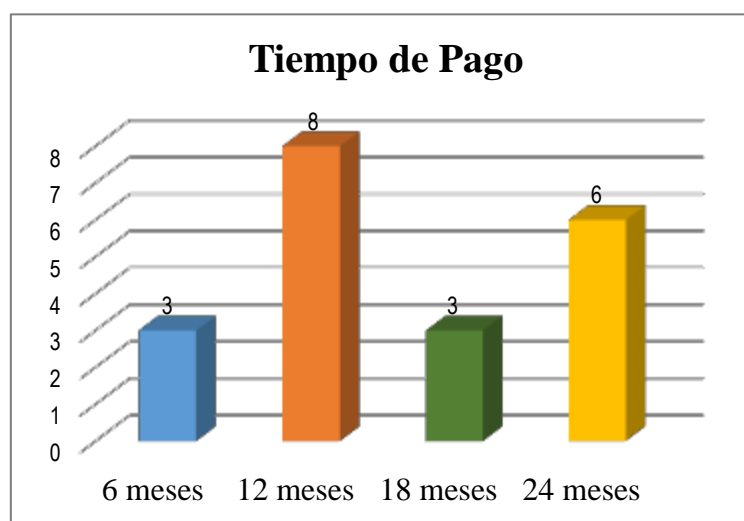
**Figura 19.** Monto de préstamo solicitado de la MYPE del área de estudio  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 20**

**EN CUANTO TIEMPO PAGO SU PRESTAMO**

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



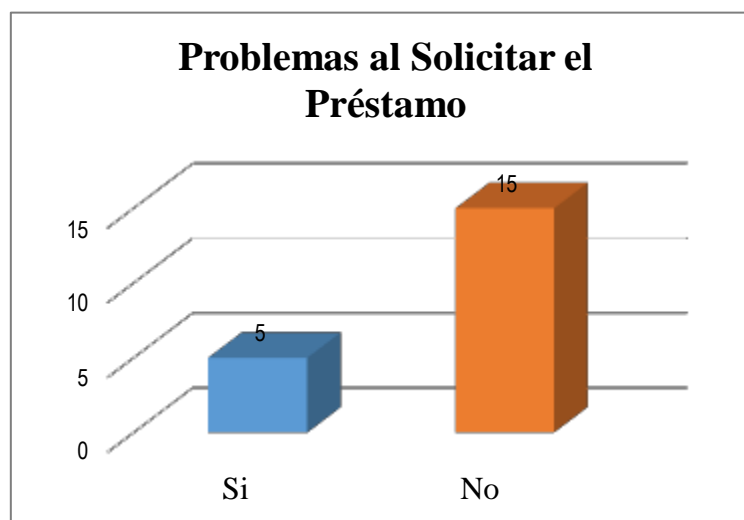
**Figura 20.** Tiempo de pago del préstamo solicitado de la MYPE del área de estudio  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 21**

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

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



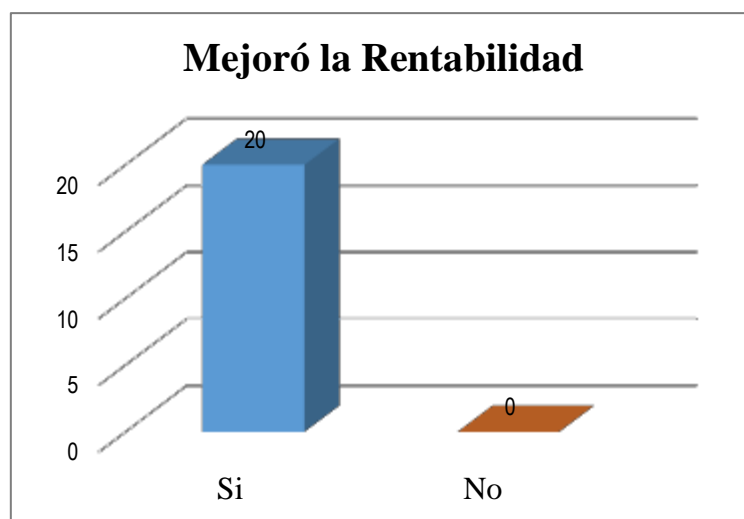
**Figura 21.** Problemas para solicitar el préstamo para la MYPE del área de estudio  
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 22**

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

<b>Mejoro la Rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	20	100
No	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

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

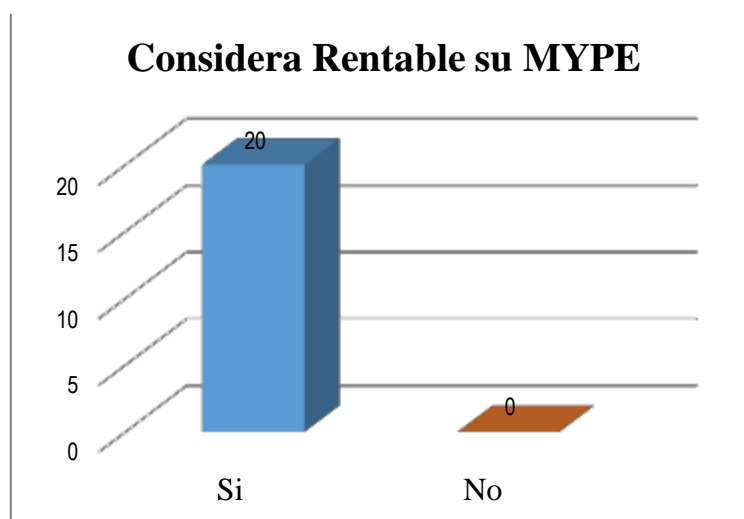
**INTERPRETACION:** Podemos observar en la Tabla N° 22 que el 100 % de las MYPES ha mejorado su rentabilidad después del financiamiento.



**TABLA N° 23**

**CONSIDERA SU EMPRESA RENTABLE**

<b>Consideras Rentable su MYPE</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	20	100
No	0	0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

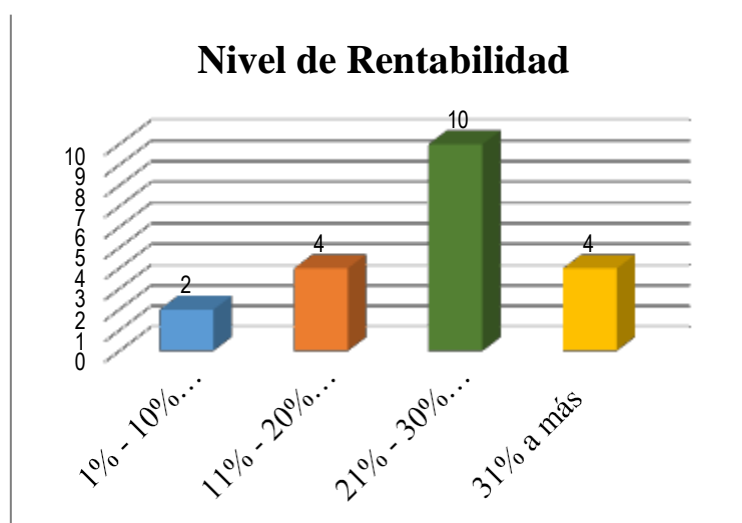
**Fuente.** Cuestionario aplicado a microempresarios que participaron en la investigación 2017.

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

**TABLA N° 24**

**EN QUE NIVEL DE RENTABILIDAD SE ENCUENTRA SU EMPRESA**

Nivel de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
De 1% a 10%	2	10.0
De 11% a 20%	4	20.0
De 21% a 30%	10	50.0
De 31% a más	4	20.0
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>



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

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

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

#### **4. CONCLUSIONES.**

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

##### **Respecto a los representantes legales de las MYPES**

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

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

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

### **Respecto al financiamiento de las MYPES**

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

### **Respecto a la rentabilidad de las MYPES**

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

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Anaya, J. (2012).** *Tesis importancia de las pequeñas empresas (MYPE) el desarrollo económico. México.* [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://www.itzamna.bnct.ipn.mx/bitstream/handle/.../8753/CP2011%20A573i.pdf?...1>
- ❖ **Gilberto, J. (2009).** *Análisis y propuestas para la formalización de la micro y pequeña empresas.* [2014 Jul. 30]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacionpymes2.shtml>
- ❖ **Bernilla, M. (2006).** *Manual práctica para formar MYPE.* Lima Perú.
- ❖ **Bazán, J. (2006).** *La demanda de crédito en las mype industriales de la provincia de Leoncio Prado.* Perú. [2013 Agos. 21]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/creditomypes-industriales.shtml>
- ❖ **Lourffat, E. (2008).** *Administración: fundamentos del proceso administrativo.* [2013 Agos. 21]. Disponible en: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->
- ❖ **Pérez, L. & Campillo, F. (2011).** *Financiamiento.* [2014 oct. 20]. Disponible en: <http://www.infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/Financiamiento/financiamiento.htm>
- ❖ **Ferruz, L. (2000).** *La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras.* Zaragoza – España. [2014 oct. 25]. Disponible en:

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

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

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

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

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