



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD EN LAS MYPE DEL SECTOR
COMERCIO- RUBRO COMPRA VENTA DE
VEHÍCULOS EN EL DISTRITO DE JULIACA, AÑO
2017.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR
EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

AUTOR:

JHON EDER RODRIGUEZ MAMANI

ASESOR:

ING. DIVAN YURI CARI CONDORI

JULIACA-PUNO-PERU

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

**Dr(a). Carmen rosa, ZENOZAIN CORDERO
PRESIDENTE**

**Lic. Víctor Hugo, ESPINOSA OTOYA
MIEMBRO**

**Mgtr. Yan carlo, QUISPE QUISPE
MIEMBRO**

**Mgtr. Diván Yuri, CARI CONDORI
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida. Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

Agradezco también la confianza y el apoyo brindado por parte de mi madre, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me ha demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

DEDICATORIA

De igual forma, dedico esta tesis a mi madre que ha sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ha ayudado a salir adelante en los momentos más difíciles.

Al hombre que me dio la vida, el cual, a pesar de haberlo perdido a muy temprana edad, ha estado siempre cuidándome y guiándome desde el cielo.

RESUMEN

El proyecto de investigación tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017. considerando la población de 50 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio de venta de autos, se tomó una muestra de 14 representantes legales de las MYPE estudiadas, el diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental descriptivo, teniendo como resultado lo siguiente: En cuanto a las características de las MYPE el 57% representa a las edades de 31 a 50 años, el 50% son de estado civil casado, el 86% es de género masculino, el 71% tiene el cargo de dueño, el 64% está entre 4 a 7 años de funcionamiento en el mercado el 79% tiene de 1 a 3 a trabajadores, el 64% su empresa es formal como persona natural, el 50% está en el régimen tributario, el 36% régimen general, el 64% si ha solicitado crédito, el 50% dice que su fuente de financiamiento es ingresos generados por la empresa, el 57% dice que el destino del préstamo es para la mercadería, el 57% al monto de préstamo de 10001 a más, el 65% el tiempo que pago su préstamo fue de 24 meses , el 57% dice que si tuvo inconveniente al solicitar su crédito, el 64% representa que si mejoraron sus ventas después del financiamiento, el 79% si mejoro su rentabilidad después del financiamiento, el 79% si ha obtenido rentabilidad de su inversión, el 71% considera su empresa rentable.

Palabras Clave: Financiamiento y Rentabilidad

ABSTRACT

The objective of the research project was to describe the main characteristics of the financing, and the profitability in the MSEs of the trade sector, purchase and sale of vehicles in the district of Juliaca, 2017. Considering the population of 50 micro and small companies dedicated to the sector and In the study of car sales, a sample of 14 legal representatives of the MSEs studied was taken, the design used in this investigation was non-experimental descriptive, fearing as a result the following: Regarding the characteristics of the mype the 57 % represents the ages of 31 to 50 years, 50% are married marital status, 86% are male, 71% have the position of owner, 64% are between 4 to 7 years of operation in the market 79% have 1 to 3 workers, 64% have a formal company as a natural person, 50% are in the tax system, 36% are general, 64% have applied for credit, 50% he says that his source of financing is income generated by the company, 57% say that the destination of the loan is for the merchandise, 57% to the loan amount of 10001 to more, 65% the time that he paid his loan was of 24 months, 57% say that if they had problems asking for their credit, 64% represent that if they improved their sales after financing, 79% if they improved their profitability after financing, 79% if they have obtained a return on their investment , 71% consider their company profitable.

Keywords: Financing and Profitability

INDICE DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
INDICE DE CONTENIDO	vii
INDICE DE TABLAS	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II.- REVISIÓN DE LITERATURA.....	8
2.1 Antecedentes	8
2.2. Bases Teóricas de la Investigación.....	17
2.2.1. Definición de Financiamiento.....	17
2.2.2. Fuentes de Financiamiento	18
2.2.3. Calcificación de las fuentes del Financiamiento.....	19
2.2.4. fuentes de Financiamiento Bancarios	20
2.2.5. Tipos de Financiamiento.....	22
2.2.6. Los financiamientos a corto plazo	23
2.2.7. Los financiamientos a largo plazo	24
2.2.8. Teoría de la Rentabilidad	24
2.2.9. Tipos de Rentabilidad	25
2.2.10. Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.....	26
2.2.11. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe	26
2.3. Marco Conceptual.....	27

2.3.1. Financiamiento.....	27
2.3.2. MYPES	28
III.- METODOLOGIA.....	30
3.1. Diseño de Investigación	30
3.2. Universo y Muestra.....	31
3.2.1. La población.....	31
3.3. Definición y Operación de Variables	32
3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	34
3.5. Plan de Análisis	34
3.6. Matriz de Consistencia	36
3.7. Principios Éticos.....	37
IV. RESULTADOS	38
4.1. Resultados	38
4.2. Análisis y Discusión de Resultados.....	58
V.- CONCLUSIONES	65
5.1. Conclusiones	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
Anexos	70

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 La edad del representante legal de la Mype ¿Cuál es su edad?	39
Tabla 2 Estado civil del representante legal¿Cuál es su estado civil?	40
Tabla 3 Género del representante legal.....	41
Tabla 4 ¿Cuál es su grado de instrucción?.....	42
Tabla 5 ¿Cuál es el cargo que desempeña en la asociación?	43
Tabla 6 ¿Cuántos años de funcionamiento tiene en el mercado?.....	44
Tabla 7 ¿Con cuántos trabajadores cuenta?	45
Tabla 8 ¿Qué nivel de formalización tiene?	46
Tabla 9 ¿En qué Régimen tributario se encuentra?	47
Tabla 10 ¿Ha solicitado crédito?.....	48
Tabla 11 ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?.....	49
Tabla 12 ¿Cuál fue el destino del préstamo?	50
Tabla 13 ¿Cuál fue el monto del préstamo?.....	51
Tabla 14 ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?.....	52
Tabla 15 ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?.....	53
Tabla 16 ¿Mejoraron sus ventas después del financiamiento?	54
Tabla 17 ¿Mejóro su rentabilidad después del financiamiento?	55
Tabla 18 ¿Percibe que ha obtenido rentabilidad de su inversión?	56
Tabla 19 ¿Considera su empresa rentable?.....	57

INDICE DE FIGURAS

figura 1 La edad del representante legal de la Mype	39
figura 2 Estado civil	40
figura 3 genero	41
figura 4 grado de instrucción	42
figura 5 ¿Cuál es el cargo que desempeña en la asociación?.....	43
figura 6 años de funcionamiento en el mercado	44
figura 7 cuantos trabajadores cuenta.....	45
figura 8 nivel de formalización.....	46
figura 9 regimen tributario	47
figura 10 ¿ hasolicitado credito?	48
figura 11 fuente de financiamiento	49
figura 12 Destino del prestamo	50
figura 13 monto del prestamo	51
figura 14 tiempo de pago de prestamo	52
figura 15 inconveniente al solicitar su crédito	53
figura 16 mejora de ventas despues del financiamiento	54
figura 17 rentabilidad despues del financiamiento.	55
figura 18 Rentabilidad de su inversión	56
figura 19 considera su empresa rentable.....	57

I. INTRODUCCIÓN

A usted Señor docente de investigación presento el presente proyecto denominado: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA VENTA DE VEHÍCULOS EN EL DISTRITO DE JULIACA, 2017.** Tiene como objetivo describir detalladamente las características del financiamiento y su rentabilidad de las MYPE sector comercial, rubro compra - venta de vehículos de la ciudad de Juliaca, correspondiente al año 2017.

Dado que hoy en día las Micro y Pequeñas Empresas Estas empresas que se dedican a la compra y venta de vehículos muchas veces tienen mercado asegurado, aunque se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas, siendo interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores constantemente y buscando nuevas estrategias para generar competitividad y buena rentabilidad. Todo ello se podrá lograr siempre y cuando que el personal administrador

En efecto, según Cently (2003).las MYPE vienen tomando mayor posición a nivel mundial, ya que muchas de ellas pequeñas y microempresas que surgieron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todas las personas (clientes) cuentan con mayor eficiencia que las grandes empresas. En Europa avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la

competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual.

Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPE como un componente clave.

Bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPE empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa

En América Latina, las MYPE se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente; es así que personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando, además, puestos de trabajo. Estas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza y empleo. Existen diversos factores que se han convertido en amenazas para su crecimiento económico y desarrollo social. Entre ellos tenemos: un bajo nivel de educación; deficiencia del Estado de Derecho que fomenta la corrupción; delincuencia inadecuada distribución de la riqueza y un bajo nivel de apoyo a las empresas, motor de la economía de los países. Es por ello que nace el interés por conocer la situación actual de las MYPE y su participación en el desarrollo social y el crecimiento económico de América Latina. Las MYPE generan el 90% de empleos en América Latina, un buen indicador para que los Gobiernos muestren mayor interés por este motor de generación de empleo y crecimiento económico. Por otro lado, hay una tendencia creciente en toda la región de América Latina, que considera la pobreza no

como un problema sino como una oportunidad, esta nueva tendencia se llama Negocio Inclusivo, una iniciativa. Manay (2011)

Los innegables avances tecnológicos, sobre todo, en electrónica y microelectrónica, el proceso de globalización ha abierto nuevos mercados, se han descentralizado las inversiones, han generado nuevos hábitos de demanda de bienes y servicios; creando nuevos desafíos de competitividad de las empresas peruanas en general y las MYPE en particular.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: Contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno.

Es evidente que las MYPE, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras MYPE todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

Asimismo, en el Perú, existe un mercado de oferta y demanda crediticia significativamente corto-placista a costes elevados. Su coste es mayor que en una operación financiera mediano o largo plazo. Un financiamiento de corto plazo está referido a capital de trabajo, y este financiamiento el que requieren las MYPE que por su coste mayor quedan impedidas de obtener otros financiamientos a mediano y largo plazo, que le permitirían la renovación de sus activos. A diferencia de ello, son las medianas y grandes empresas las que tienen acceso al crédito por sumas importantes, a mediano y largo plazo, favoreciéndose así de un coste financiero

menor. Los recursos deben ser canalizados a las MYPE por las distintas instituciones financieras que integran los subsistemas permitidos en la legislación de los países, que en el caso del Perú son: Entidades Bancarias, Empresas Financieras de Arrendamiento Financiero, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y PYME (Empresas de Desarrollo para la Pyme). A los tres últimos subsistemas financieros, se les conoce en el Perú como instituciones financieras especializadas en atender a la MYPE denominadas IFIE. A estos subsistemas debe agregarse por excepción, el respaldo de una entidad bancaria privada, que está circunscrita o especializada en apoyar el micro empresa peruana.

El micro y pequeñas empresas (MYPE), es un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, su importancia como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a que proporcionan abundantes puestos de trabajo, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, son la principal fuente de desarrollo del sector privado, mejoran la distribución del ingreso, contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico. Aspilcueta River (2012)

Humberto Campodónico (2013) Según cifras del TNEI, en el IV Trimestre del 2013 las personas naturales crearon 42,468 empresas, a nivel nacional. La cantidad es importante y demuestra que muchas personas quieren establecer algún tipo de “negocio”. Dice también el INEI que el 29.5% de las nuevas empresas declararon que su negocio era el comercio al por menor, un 15% adicional era para “comercio al por mayor” y un 14.6% para “otros servicios”. Cabe resaltar que las MYPE como la

principal fuente de empleo, deben contar con personal capacitado de acuerdo a las necesidades actuales del mercado, recordando también que la capacitación constante es una manera de asegurar la calidad del servicio y el éxito de las normas y procedimientos de calidad establecidos por las empresas. El micro y pequeñas empresas (MYPE) de nuestras regiones y provincias tienen un gran potencial de desarrollo. Más aún, con todas las herramientas tecnológicas que tienen hoy, realmente creemos que podría llegar a incrementar su potencial.

En ese contexto, las empresas legalmente establecidas y dedicados a la compra y venta de vehículos tienen las puertas abiertas para lograr el éxito de su desarrollo, solo dependerá entonces que la administración este a la altura de la demanda.

En consecuencia, en la ciudad de Juliaca existen varias empresas MYPE dedicados a la compra y venta de vehículos, de tal manera que en el presente proyecto de investigación nos abocamos a ese campo.

Por lo tanto, con la investigación que se pretende ejecutar deseamos explicar las características del financiamiento y su rentabilidad de las MYPE en el rubro de compra y venta de vehículos nuestra ciudad de Juliaca.

Se caracteriza el sector micro empresarial del Distrito de Juliaca está constituido en su mayoría por unidades económicas de pequeña escala, conocidas como microempresas, las cuales son de carácter familiar, participando tanto en el sector formal como en el informal, pero que no se mantienen a modo de subsistencia, sino que éstas han logrado surgir en el tiempo.

Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento, la competitividad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas MYPE reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, etc.

Por lo mencionado el enunciado del problema de investigación es la siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017? Como objetivo general es: Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017. Para conseguir los objetivos específicos nos hemos planteado lo siguiente: Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017. Describir las principales características de las MYPE y de los representantes legales de las mype del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017.

Se justifica por que se dará a conocer la caracterización del financiamiento y su rentabilidad de las MYPE del sector de compra y venta de vehículos de la ciudad de Juliaca aún no existe investigación alguna, es por ello que el presente proyecto de investigación se justifica, porque es importante conocer si se está desarrollando de manera eficiente la gestión de calidad en las MYPE a través de sus características como aspectos tangibles, confiabilidad, capacidad de respuesta, garantía y empatía las mismas que permiten a los clientes sentir satisfacción por el servicio que se les brinda.

Además, porque nos permite conocer la realidad de las MYPE del Distrito de Juliaca desde el punto de vista económico financiero, determinando la influencia de las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro compra venta de vehículos

II.- REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Para (Valencia, 2017) en su tesis titulado “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Rubro Compra Y Venta De Repuestos Para Vehículos, Del Distrito De Juliaca, Provincia San Román” El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, Para su desarrollo se ha utilizado el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo, la población de estudio estuvo constituida por 19 empresas a los que se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los Representantes: se concluye que los representantes legales de las empresas, son personas adultas, la mayoría son de sexo masculino y son casados. Respecto a las Mypes: la mayoría se encuentra en el rubro más de tres años, son formales, y que la mayoría se formó para obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: la mayoría de los representantes financian su actividad productiva con financiamiento propio, y los que recurren al financiamiento, lo hacen a entidades bancarias, con un tiempo de crédito a corto plazo, invirtiéndolo en capital de trabajo. Respecto a la Capacitación: la mayoría de los representantes mencionaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito, sin embargo, la mayoría considera que la capacitación como empresario es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: la mayoría de los

empresarios que obtuvieron financiamiento si creen haber mejorado la rentabilidad de su empresa, por lo que la mayoría afirma que su rentabilidad a mejorado en los 2 últimos años.

Según (Druett, 2016) en su tesis titulado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro boticas y farmacias de la av. 13 de enero (cuadras 10-26) en el distrito de san juan de Lurigancho provincia y departamento de lima, año 2015” La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de Enero (Cuadras 10-26), en el distrito de San Juan de Lurigancho - provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación tiene un diseño cuantitativo, no experimental, transversal descriptivo. Para el recojo de la información se trabajó con una población de 16 boticas, se aplicó la técnica de la encuesta y el instrumento utilizado fue un cuestionario compuesto de 18 preguntas cerradas; obteniendo los siguientes resultados: Sobre el empresario: Sobre las MYPES: el 50% de los empresarios tienen entre 61 a 70 años de edad, 100% son casados, 63% son hombres y el 75% son dueños de la MYPE: el 50% tienen entre 6 a 10 años de permanencia, 100% tienen entre 2 a 5 trabajadores, 100% está registrado en SUNAT y tienen licencia de funcionamiento. Sobre el financiamiento: 100% ha solicitado préstamos, 63% ha sido bancario, 50% fue entre S/. 5001 a S/. 7500 soles y lo pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad. El 100% percibe que mejoró su rentabilidad y considera su negocio rentable. De todo ello se concluye que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y son rentables.

Para (Atoche, 2017) en su tesis titulado “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De La MYPE Dedicadas A La Comercialización De Repuestos Para Vehículos Automotores En La Ciudad De Sullana, Año 2016” La presente investigación titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016”, se ha planteado como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas antes mencionadas. La investigación es de nivel descriptiva – no experimental, de tipo cuantitativa. La muestra estuvo conformada por 25 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, mediante el que se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento el 72% solicitó financiamiento de una fuente externa, para el 90% fue de un banco, recibió más de S/. 8000, la duración del préstamo fue más de 1 año, destinado a compra de mercadería, el 89% conoce la tasa de interés que paga, el 86% que no accedió al crédito solicitado indico que se debió a las altas tasas de interés a pagar. Respecto a rentabilidad el 80% tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de constituir su empresa, recuperan la inversión que realizan en largo plazo, el 100% considera que actualmente su empresa es rentable, teniendo que en su mayoría tienen una rentabilidad entre 0 – 25%, el 56% determina que el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años se mantuvo, el 100% manifiesta que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa y están tomando medidas para que la rentabilidad de la empresa aumente.

Para (Flores, 2017) en su tesis titulada “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Mype Del Sector Servicio - Rubro Consultorios Odontológicos Y Dentales Del Distrito De Sullana, Año 2016” La presente investigación tuvo por objetivo general, determinar las características generales del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016. La Investigación fue cuantitativa de nivel descriptiva, con un diseño no experimental - descriptivo, para su desarrollo se tomó una muestra del 100% de la población, constituida por 12 microempresarios, se les aplicó un cuestionario estructurado de 28 preguntas, obteniéndose los siguiente resultados: Respecto a las MYPE: el 42% de los representantes de las MYPE encuestadas tiene entre 30 a 34 años, el 75% es de género sexual masculino, el 75% está constituida como persona natural, el 92% considera que el rubro es productivo. Respecto al financiamiento: El 75% si tiene conocimiento del financiamiento formal, el 58% utilizo financiamiento propio para el inicio de la actividad comercial de su negocio, el 75% adquirió financiamiento a largo plazo, el 50% considera que algunas veces el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 42% algunas veces está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido. Respecto a la rentabilidad: El 50% considera que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable, el 83% mide la rentabilidad de su negocio mensualmente, el 50% resalto que algunas veces el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE y el 66% considera que la ganancia obtenida en el año siempre le genera rentabilidad.

Para (Meza, 2016) en su tesis titulado “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad Del Micro Y Pequeños Empresarios Del Sector Comercio, Rubro Librería Del Distrito De Juanjuí Periodo 2015- 2016” El presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro librería en el Distrito de Juanjuí período, 2015-2016”, ha tenido por objetivo describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector Comercio de las librerías en el Distrito de Juanjuí, período 2015-2016. Este trabajo se realizó en base a la investigación descriptiva, con una muestra de 10 micros y pequeños empresarios de librerías del sector comercio; a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica e instrumentos de la encuesta. El principal resultado es: RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS: El 100% de los micros y pequeños empresarios encuestadas no obtuvieron financiamiento del sistema financiero, el 80% de propietarios encuestados afirman que su financiamiento es propio y el 20% de propietarios encuestado afirman a ver solicitado crédito; el 80% son de entidades bancarias y el 20% proviene de entidad no bancaria. RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS: el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejorado sus negocios y el 20% manifiestan que no mejoro en el año 2016 y el 80% de los representantes de los micros y pequeños empresarios manifestaron que la rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida y el 20% manifiestan que no mejoro su rentabilidad.

Según (Avila, 2016) en su tesis titulado “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Acopio De Cacao De La Provincia De Tocache Periodo 2015 – 2016” La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015 – 2016. El diseño de la investigación fue no experimental - descriptivo, para la recopilación de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 12 MYPES de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 88% de las MYPES indicaron que obtuvieron créditos del sistema no bancario, así mismo los empresarios manifestaron que el 59% de las MYPES que obtuvieron créditos lo han invertido en capital de trabajo, y como consiguiente el 59% de las MYPES indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido, así mismo el 83% de las MYPES manifiestan haber brindado capacitaciones a su personal de los cuales el 75% de los propietarios de las MYPES encuestados indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación brindada a su personal, el tema en la que más coinciden los empresarios es en la prestación de mejor servicio al cliente, finalmente el 83% de los propietarios de las MYPES encuestados creen que la capacitación al personal es una inversión.

Según (Correa, 2014) en su tesis “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo” El presente trabajo de investigación se desarrolló en el

Distrito de Pacasmayo procurando resolver el siguiente problema principal: ¿En qué medida se da el Financiamiento para mejorar el Capital de Trabajo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del distrito de Pacasmayo? El objetivo general del presente trabajo de investigación ha sido "analizar el nivel de financiamiento de las Entidades No Bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo, la Hipótesis General que se ha planteado es el siguiente: ¿Si el financiamiento en el Capital de Trabajo no es el adecuado y oportuno, entonces esto no contribuirá al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo? Se utilizó métodos y técnicas de encuesta y observación del grado de las políticas de financiamiento a las Mypes en el distrito de Pacasmayo: "Estos negocios o empresas han sido creados con la finalidad de solucionar el problema del desempleo, por parte de las personas que deciden desarrollar su propio negocio o empresa, pero adquieren un problema de liquidez al cual acuden a un financiamiento el cual es mayormente a las cajas municipales de ahorros y créditos, cooperativas de ahorro y crédito y financieras ya que estas se especializan en dar créditos a las Mypes. Durante los últimos años, los cambios en el ambiente de los negocios han afectado positivamente al desarrollo de las mismas. El creciente énfasis en proporcionar valor a los clientes, y en un adecuado funcionamiento de los créditos proporcionados a las Micro y Pequeñas Empresas. EL presente trabajo, trata ¿Si el financiamiento en el Capital de Trabajo no es el adecuado y oportuno, entonces esto no contribuirá al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo? Determinándose que las fuentes de financiamiento a las Mypes en Pacasmayo surgen de las Entidades No Bancarias como son las Cajas de Ahorro y Crédito Municipal,

las Cajas de Ahorro y Crédito Rurales y Cooperativas de Ahorro y Crédito y en una menor proporción por parte de los Bancos localizados en Pacasmayo; para el desarrollo del trabajo de las Mypes investigación que logra contrastando la hipótesis y sus objetivos.

Para (Vilca, 2016) en su tesis Titulado "Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Producción–Rubro Quesos Tipo Paria, Del Distrito De Taraco, Provincia De Huancané, Periodo 2013-2014" El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014. La investigación es descriptiva y para la realización se tomó como muestra 13 Mypes de una población de 15 Mypes del sector Producción y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica: encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 85% son adultos, el 100% son del sexo masculino, el 77% tienen estudios secundarios completos y el 54% son casados. Respecto a las características de las MYPES: El 69% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es informal, el 70% tienen un trabajador permanente, el 62% tienen un solo trabajador eventual y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 69% financian su actividad con financiamiento propio, el 54% lo obtuvo del sistema no bancario; en el 2013 el 54% lo hizo a corto plazo, y en el 2014 el 54% lo hizo a corto plazo, el 38% lo invirtieron

en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 62% no ha recibido ningún curso de capacitación, en los dos últimos años. Respecto a la rentabilidad: el 53% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus microempresas, el 46% no precisa y el 92% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Según (Lijap, 2015) en su tesis titulado “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De La Micro Y Pequeña Empresa Sector Comercio Rubro Venta De Abarrotes Del Mercado Modelo De Sullana – Año 2015” 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 ventas de abarrotes del Mercado Modelo de Sullana. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 30 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta y obteniéndose los siguientes resultados: el 65% de los encuestados son adultos, el 77% son de sexo masculino y el 43% sólo tienen educación primaria. En cuanto a las Mypes: el 63% afirman que tienen más de 03 años en la actividad y el 73% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 63% no tiene ningún trabajador permanente y el 90% se inició con capital ajeno. Respecto al financiamiento: El 90% obtuvo crédito en el sistema bancario, 73% recibieron montos mayores a 5000 soles y el 83% deben pagar intereses entre el 16 y 25%. Respecto a la Rentabilidad: El 97% afirma que la rentabilidad de la MYPE ha mejorado en los últimos dos años y el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación.

2.2.1. Definición de Financiamiento

Para (Torres, 2014) menciona que el financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal (p.22).

Según (Correa, 2014) Informal Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros. Junta o Pandero Informal Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros. Junta o Pandero (p. 12).

2.2.2. Fuentes de Financiamiento

Según (Torres, 2014) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa (p. 23).

Fuentes de Financiamiento

- Internas

- Externas

- Reinversión de utilidades

- Venta de activos
- Incremento de capital
- Otros • Microcréditos
- Crédito bancario
- Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros
- Emisión de bonos
- Cuentas por pagar
- Otras

2.2.3. Calcificación de las fuentes del Financiamiento

Según (Torres, 2014) clasifica en los siguientes:

- ✓ **Formal** Bancos comerciales, de consumo Entidades no bancarias CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- ✓ **Semiformal** Privado ONG, Cámara de Comercio Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora Público Ministerio de Agricultura (MINAG) Banco de Materiales (BANMAT)

- ✓ **Informal** Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros. Junta o Pandero (p.23).

2.2.4. fuentes de Financiamiento Bancarios

Para (**Gargate, 2017**) menciona los siguientes:

1. Banco De Crédito Del Perú. - Es una de las instituciones financieras que otorga créditos a las MYPE, sobre todo en campañas como las fiestas patrias, así con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”. El crédito paralelo permite que las MYPE tengan un capital de trabajo suficiente para las campañas del mes de julio, a diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, y solo podrán acceder a este tipo de desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago” (p.20).

2. Banco Interbank. - Es otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPE, pero este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas. Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y activo fijo. Los dos tipos de financiamiento comparten ciertas características, normalmente cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: se concede en

soles o en dólares la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/ 64,000 ò US\$ 20,000 sin garantía; si la persona desea obtener un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble (p.20).

3. Banco Scotiabank. - La entidad CrediScotia financiera pertenece al grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los micro empresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar. Las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de cesión de garantías y el deposito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado, enseñar el autoevaluó o título de propiedad, documentación sustentadora de ventas: constancia de asociado, contrato de alquiler o auto avalúo del local comercial y cronograma de recibos de pagos o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero(p20).

4. Mi Banco. - Es uno de los primeros bancos privados especializado en el sector de las micro finanzas, en el Perú. Este banco tiene por objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que las MYPE puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan. Ofrece los siguientes créditos (p.21).

5. Mi capital. - Es una de las prestaciones que realiza en soles o dólares a las MYPE por sumas desde S/ 1000 O US\$ 350, con un plazo de dos años para pagar y hasta con dos meses de gracia (p.21).

6. Mi equipo. - Es una línea de crédito que ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/ 1000 O US\$ 350. Con un plazo de 3 años para cancelar en moneda Nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieren el préstamo, deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas) (p.21).

7. Leasing. - Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario, Mi banco, además brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia los activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo. (p.22).

2.2.5. Tipos de Financiamiento

Según (Gargate, 2017) menciona la forma en que algún negocio logre conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento (p.22).

Los tipos de financiamiento son:

- Ahorros personales: Aquí se alude a los ahorros, así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito.
- Parientes y amigos: La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.
- Empresas de capital de inversión: Estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.
- Uniones de crédito o bancos: Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero.

2.2.6. Los financiamientos a corto plazo

Según (Gargate, 2017) en su tesis clasifica los siguientes (p.23).

- Pagaré: En este caso se presenta una promesa por escrito donde el cliente se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un plazo determinado.
- Crédito bancario: Se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. La ventaja que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades.

2.2.7. Los financiamientos a largo plazo

Para (**Gargate, 2017**) menciona los siguientes (p23).

- a. Acciones: Representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. La desventaja que presenta este financiamiento es sobre el costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido.
- b. Bonos: Presentan un certificado escrito donde el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado los intereses, más el préstamo obtenido.
- c. Hipoteca: La propiedad del deudor queda en manos del acreedor, y de esa manera podrá asegurarse sobre el pago del préstamo.

2.2.8. Teoría de la Rentabilidad

Para (**Gargate, 2017**) define como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de

obtener ciertos resultados. En la literatura económica, el término 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 rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Por otra parte, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para poder conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo (p.24).

2.2.9. Tipos de Rentabilidad

Para (Gargate, 2017) clasifica en estos tipos y son (p.25).

- a. **Rentabilidad Económica.** - la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

- b. **Rentabilidad Financiera.** - la rentabilidad financiera se considera como una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la

rentabilidad económica, y sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

2.2.10. Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Para (Orsi, 2017) mención que Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada (p.37).

2.2.11. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe:

Para (Orsi, 2017) la surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad

de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores (p.38).

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Financiamiento.

Para (**García, 2017**) El financiamiento es un mecanismo mediante el cual una persona o una empresa obtiene recursos económicos para un proyecto específico, que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores y otros. Por medio del financiamiento, las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Existen diferentes fuentes de financiamiento: — Ahorros personales (p. 52).

- a. Amigos y parientes que pueden prestar capital sin intereses o a tasas muy bajas.
- b. Bancos y uniones de crédito.

- c. Inversionistas de riesgo.
- d. Empresas de capital de inversión. Financiamiento a corto plazo:
- e. Créditos comerciales.
- f. Créditos bancarios.
- g. Pagarés.
- h. Líneas de crédito.
- i. Papeles comerciales.
- j. Financiamiento por medio de cuentas por cobrar Financiamiento por medio de inventarios. Financiamiento a largo plazo:
- k. Hipotecas.
- l. Acciones.
- m. Bonos.
- n. Arrendamientos financieros

2.3.2. MYPE

Para (**García, 2017**) en su tesis define como La Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, dice a la letra: “Art 2º Definición de Micro y Pequeña Empresa 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 esta Ley hace mención a las siglas MYPES, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.” Es importante resaltar que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario o persona individual (p.53).

III.- METODOLOGIA

3.1. Diseño de Investigación

Diseño No Experimental: Se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto. Es decir, la investigación donde no se hace variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dio en su contexto natural, para después analizarlos. “La que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de la investigación donde no hacemos variar intencionadamente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.” (Hernández, 2003:184).

La investigación no experimental es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o que son inherentemente no manipulables. Se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables, sin intervención directa sobre la variación simultánea de las variables independiente y dependiente (Kerlinger, 2002).

El Diseño de investigación descriptiva es un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera.

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

Dónde: $M \implies O$

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad

3.2. Universo y Muestra

3.2.1. La población.

La población estará constituida por 50 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio de venta de autos.

3.2.2. Muestra.

Para la muestra se tomará a 14 representantes legales de las MYPE estudiadas.

3.3. Definición y Operación de Variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los emprendedores de las MYPES	Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES	Edad	Razón: <ul style="list-style-type: none"> • De 20 a 30 años • De 31 a 40 años • De 41 a 50 años • De 51 a 60 años
		Estado Civil	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Soltero • Casado • Conviviente
		Género	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Femenino • Masculino
		Grado de instrucción	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria • Técnica • Universitaria
		Cargo que desempeña en la empresa	Razón: <ul style="list-style-type: none"> • 2 a 5 • 6 a 10 • 11 a 15 • 16 a más
Perfil de las MYPES	Algunas características de las MYPES	Tiempo de funcionamiento en el mercado	Razón: <ul style="list-style-type: none"> • 2 a 5 • 6 a 10 • 11 a 15 • 16 a más
		Cantidad de trabajadores	Razón: <ul style="list-style-type: none"> • 1 a 3 • 4 a 6
		Número de empresas por nivel de formalización	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • SUNAT • Municipalidad • Persona natural • Persona jurídica
		Régimen tributario	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Régimen único simplificado. • Régimen Especial. • Régimen General
		Número de	Nominal:

Financiamiento	Consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes y servicios. Este financiamiento se canaliza a través de créditos o préstamos. Es la forma como el empresario de una MYPE obtiene recursos para iniciar sus actividades comerciales.	empresarios que solicitan préstamo	<ul style="list-style-type: none"> • SI • NO
		Porcentaje de financiamiento según fuente	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Personal • Familiar • Bancario • EDPYME • Prestamista Ingresos generados en la empresa
		Porcentaje de financiamiento según destino	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Mejoramiento del local • Mercadería • Publicidad • Capacitación
		Cantidad de préstamo obtenido en soles	Razón: <ul style="list-style-type: none"> • 1000 – 2500 • 2501 – 5000 • 5001 – 7500 • 7501 – 10000 • 10001 a más
		Escala de tiempo que se otorgó el crédito	Razón: <ul style="list-style-type: none"> • 6 meses • 12 meses • 18 meses • 24 meses
		Número y tipo de inconvenientes al solicitar el crédito	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • SI • NO
		Nivel de ventas después del financiamiento	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Si • No
Rentabilidad	Relación existente entre los beneficios que proporcionan una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.	Número de MYPES que perciben que han mejorado su rentabilidad después del financiamiento	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Si • No
		Empresarios que perciben que obtuvieron rentabilidad de su inversión	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Si • No
		Número de empresas	¿Considera su empresa

		que se consideran rentable	rentable? • Si • No
--	--	----------------------------	---------------------------

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

TECNICA

Encuesta:

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.

INSTRUMENTO

Instrumento

El Instrumento será un cuestionario con la finalidad de contrastar los resultados, analizando las coincidencias y diferencias.

Estos datos o información que va a recolectarse son el medio a través del cual se prueban las hipótesis, se responden las preguntas de investigación y se logran los objetivos de estudio originado del problema de investigación. Para ello es preciso establecer los objetivos en la investigación, seleccionar la población o muestra objeto de estudio, elaborar las preguntas de la encuesta en mención, aplicarlas y finalmente son procesadas para su respectiva descripción, análisis y discusión.

3.5. Plan de Análisis

Se realizará un análisis descriptivo de las variables en estudio. Los resultados son

presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, así como gráficos estadísticos. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.

3.6. Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	UNIVERSO Y MUESTRA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017?</p>	<p>Objetivo General. Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017.</p> <p>Objetivos Específicos. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017. Describir las principales características de las MYPE y de los representantes legales de las mype del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017.</p>	<p>FINANCIAMIENTO Financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.</p> <p>RENTABILIDAD La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. Además, la rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ah en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos.</p>	<p>La población. La población estará constituida por 50 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio de venta de autos.</p> <p>Muestra. Para la muestra se tomará a 14 representantes legales de las MYPE estudiadas.</p>

3.7. Principios Éticos

Respeto: El respeto en las relaciones interpersonales comienza en la persona en el reconocimiento del mismo como entidad única, que necesita y quiere comprender al otro, consiste en saber valorar los intereses y necesidades de la otra persona.

Responsabilidad: Capacidad de comprometerse con el cumplimiento de las tareas encomendadas, es el valor que permite a la persona reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos.

Profesionalidad: Es la ética con nosotros mismos. Capacidad de trabajo, disciplina, formación continua, perseverancia e interés.

Confianza: Es la confianza de seguridad hacia una persona firme que alguien tiene hacia otra persona o cosa. Cuando alguien confía en otro, cree que puede predecir sus acciones y comportamientos, la confianza simplifica las relaciones sociales.

Veracidad: Es la cualidad de lo que es verdadero o veraz, y esta conforma con la verdad y se ajusta a ella. Es un valor moral positivo que busca la verdad.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA VENTA DE VEHÍCULOS EN EL DISTRITO DE JULIACA, 2017. Para el presente trabajo de Investigación se muestra las tablas y figuras el cual se ilustran de la siguiente manera:

Tabla 1

La edad del representante legal de la Mype ¿Cuál es su edad?

Item	Frecuencia	Porcentaje
18-30 AÑOS	3	21
31- 50 AÑOS	8	57
51 A MAS AÑOS	3	21
TOTAL	14	100



figura 1 La edad del representante legal de la Mype

La tabla N^a 1 muestra en los resultados del 100% el 57% representa a las edades de 31 a 50 años, un 21% de 18 años a 30 años y un 21% de 51 a más años. Esto demuestra que los representantes son personas con edades dentro de 31 a 50 años.

Tabla 2

Estado civil del representante legal ¿Cuál es su estado civil?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	36
Casado	7	50
Conviviente	2	14
Total	14	100



figura 2 Estado civil

La tabla N^a 2 muestra en los resultados del 100% el 50% representa Al estadocivil casado, el 36% soltero y el 14% conviviente. Esto demuestra que los representantes son personas con estado civil casado.

Tabla 3

Genero del representante legal

Item	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	12	86
Femenino	2	14
TOTAL	14	100

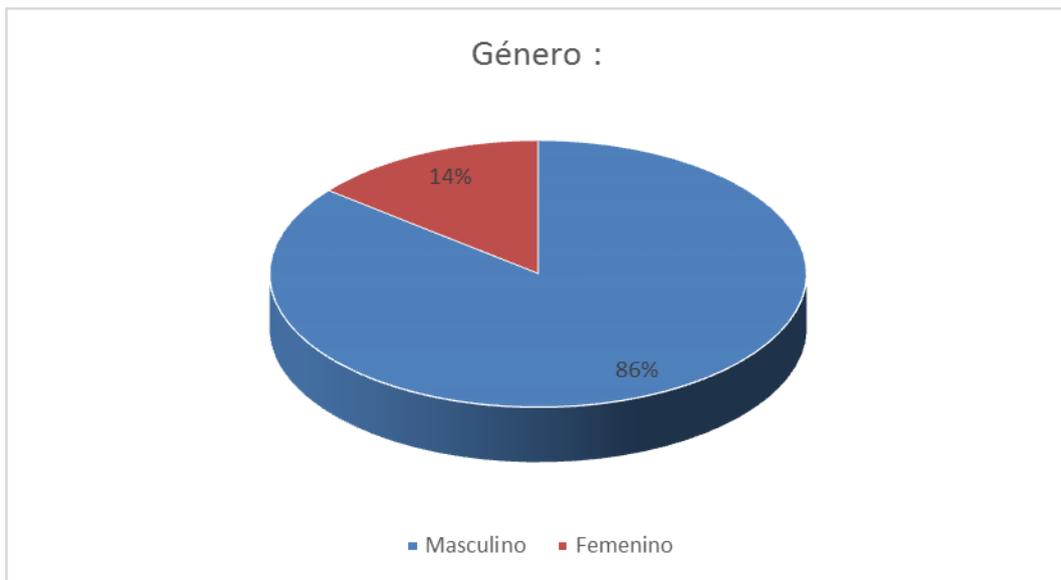


figura 3 genero

La tabla N^a 3 muestra en los resultados del 100% el 86% representa al género masculino, el 14% de género femenino. Esto demuestra que los representantes son personas de género masculino.

Tabla 4

¿Cuál es su grado de instrucción?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	3	21
Secundaria	7	50
Tecnica	3	21
Universitaria	1	7
Total	14	100

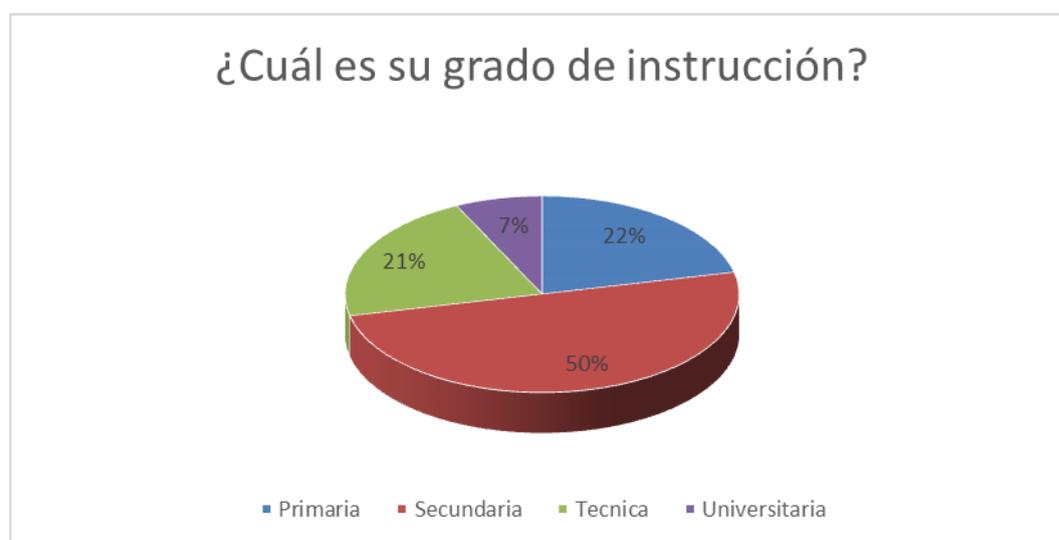


figura 4 grado de instrucción

La tabla N^a 4 muestra en los resultados del 100% el 86% representa al género masculino, el 14% de género femenino. Esto demuestra que los representantes son personas de género masculino.

Tabla 5

¿Cuál es el cargo que desempeña en la asociación?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Dueño	10	71
Administrador	4	29
Total	14	100

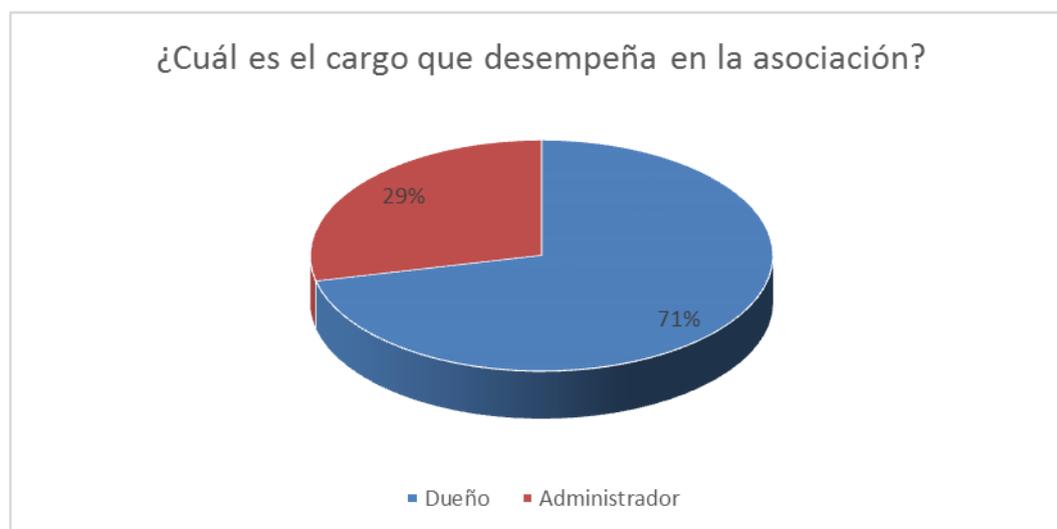


figura 5 ¿Cuál es el cargo que desempeña en la asociación?

La tabla No 5 muestra en los resultados del 100% el 71% representa al cargo que desempeña en la asociación es dueño, y el 29% el cargo que desempeña en la asociación es de administrador. Esto demuestra que el cargo que desempeña en la asociación es dueño.

Tabla 6

¿Cuántos años de funcionamiento tiene en el mercado?

Item	Frecuencia	Porcentaje
0 - 3 años	1	7
4 - 7 años	9	64
8 a mas	4	29
TOTAL	14	100

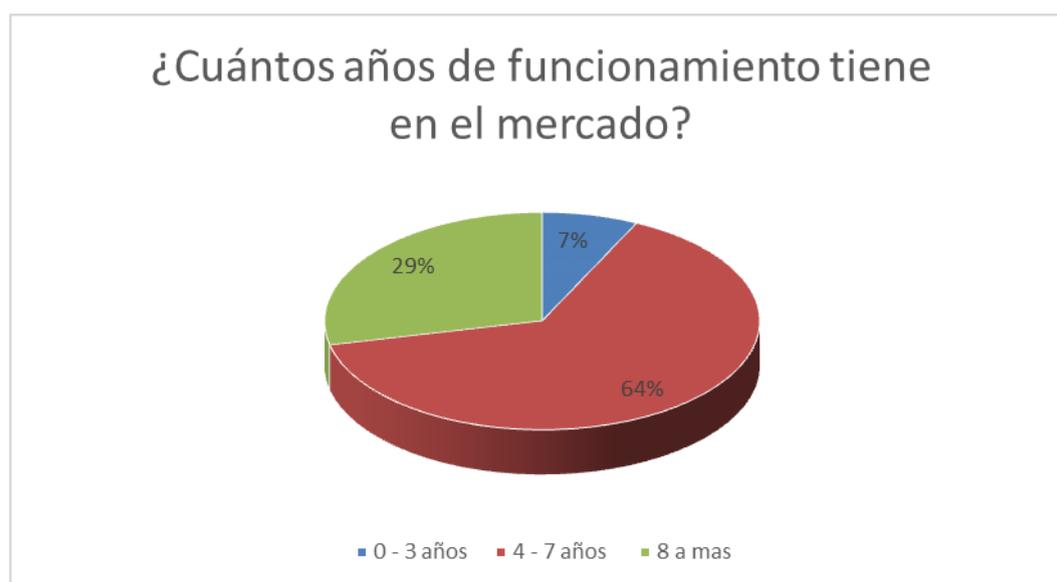


figura 6 años de funcionamiento en el mercado

La tabla N^a 6 muestra en los resultados del 100% el 64% representa de entre 4 a 7 años de funcionamiento en el mercado, el 29% de 8 años a más y el 7 % de 0 a 3 años. Esto demuestra que el funcionamiento que tiene en el mercado es de 4 a 7 años.

Tabla 7

¿Con cuántos trabajadores cuenta?

Item	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3	11	79
4 a 6	3	21
TOTAL	14	100



figura 7 cuantos trabajadores cuenta

La tabla N^a 7 muestra en los resultados del 100% el 79% representa la cantidad de trabajadores que cuenta la empresa es de 1 a 3, y el 21% de 4 a 6 trabajadores. Esto demuestra que la empresa cuenta de 1 a 3 trabajadores.

Tabla 8

¿Qué nivel de formalización tiene?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Sunat	1	7
Municipalidad	0	0
Persona Natural	9	64
Persona Juridica	4	29
TOTAL	14	100

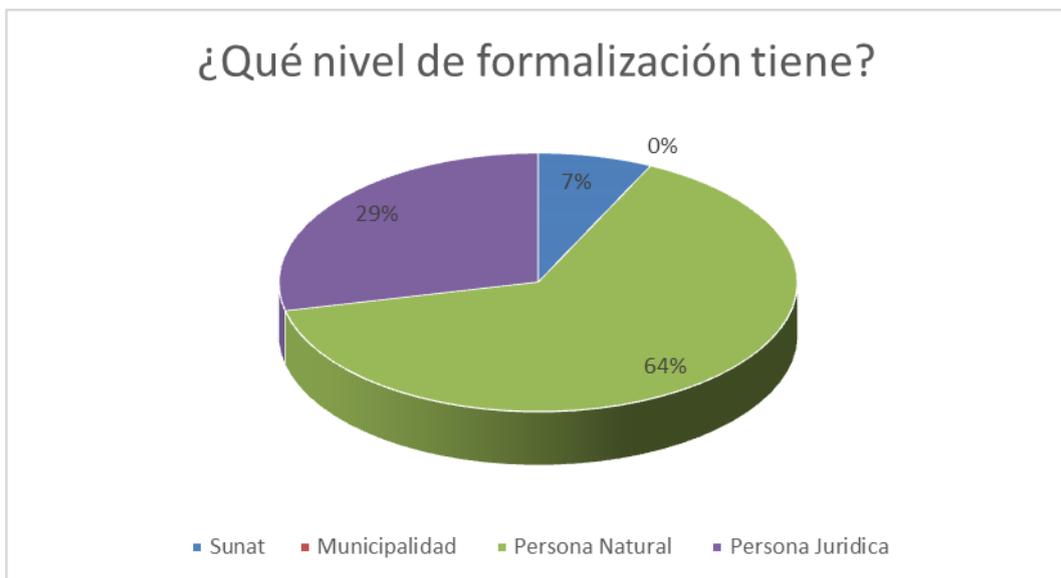


figura 8 nivel de formalización

La tabla N^a 8 muestra en los resultados del 100% el 64% representa el nivel de formalización es como persona natural, el 29% persona jurídica, y el 7% sunat. Esto demuestra que la empresa tiene un nivel de formalización como persona natural.

Tabla 9

¿En qué Régimen tributario se encuentra?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Regimen Unico Simplificado	7	50
Regimen Especial	2	14
Regimen General	5	36
TOTAL	14	100

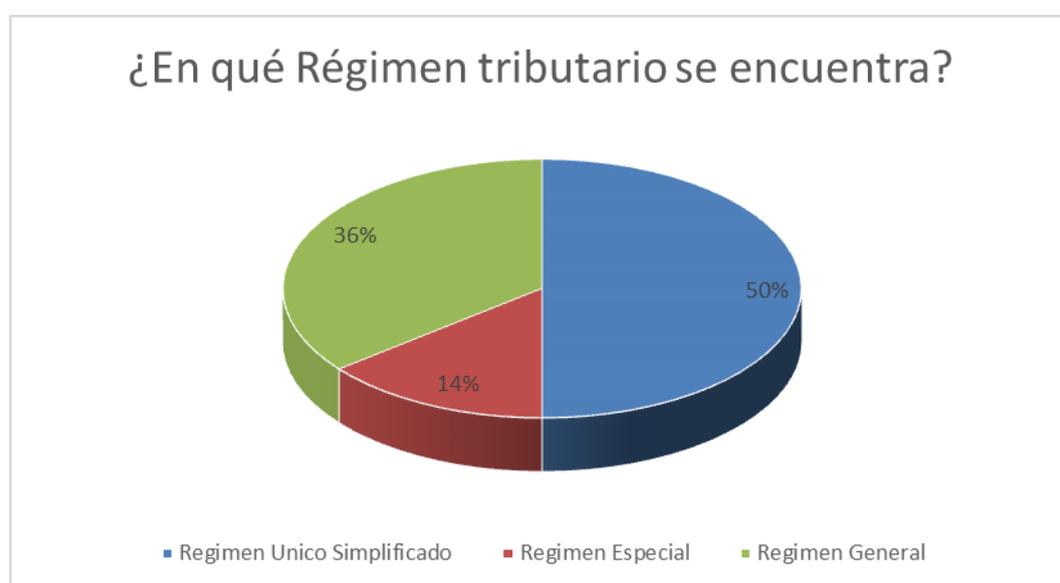


figura 9 régimen tributario

La tabla N^a 9 muestra en los resultados del 100% el 50% representa el régimen tributario de la empresa como, régimen único simplificado, el 36% régimen general, y el 14% régimen especial. Esto demuestra que la empresa es de régimen único simplificado.

Tabla 10

¿Ha solicitado crédito?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	64
No	5	36
TOTAL	14	100



figura 10 ¿ ha solicitado crédito?

La tabla N^a 10 muestra en los resultados del 100% , el 64% representa que si ha solicitado crédito, y el 36% no solicito crédito.Esto demuestra que la empresa si ha solicitado crédito.

Tabla 11

¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Personal	2	14
Familiar	1	7
Bancario	2	14
EDPYME	2	14
Prestamista	0	0
Ingresos generados por la empresa	7	50
TOTAL	14	100

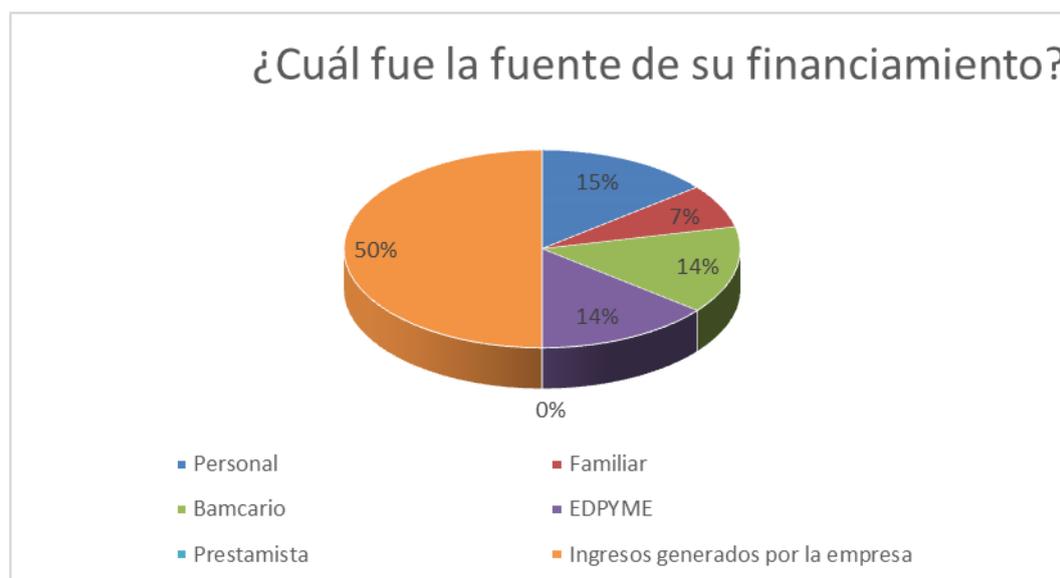


figura 11 fuente de financiamiento

La tabla N^a 11 muestra en los resultados del 100% , el 50% representa que su fuente de financiamiento es ingresos generados por la empresa, el 15 % personal, el 14 % bancario, el 14 % EDPYME, y el 7% familiar. Esto demuestra que su fuente de financiamiento es ingresos generados por la empresa.

Tabla 12

¿Cuál fue el destino del préstamo?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Mejoramiento de la infraestructura del local	1	7
Mercadería	8	57
Publicidad	2	14
Capacitación	3	21
TOTAL	14	100

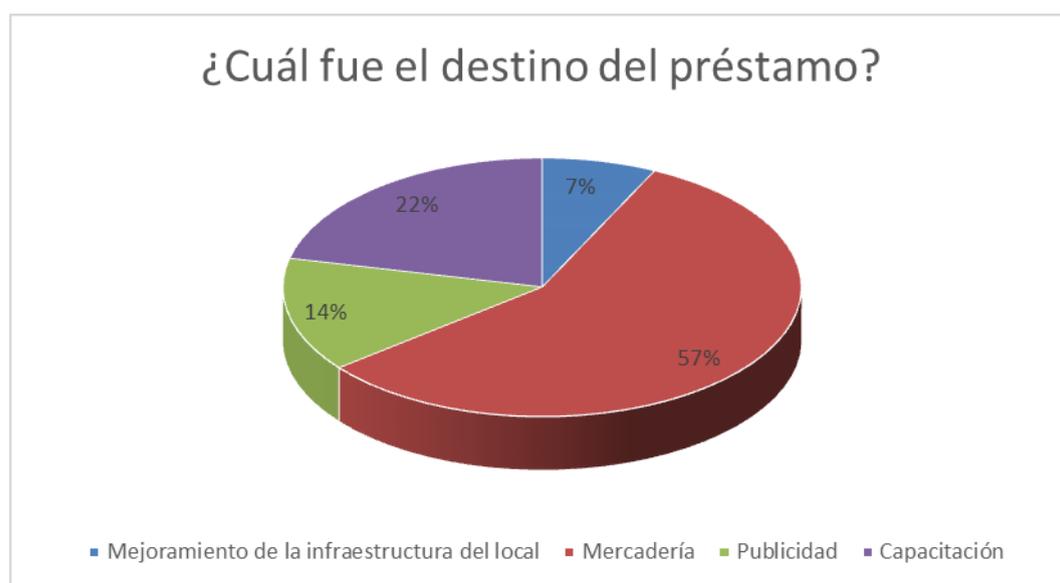


figura 12 Destino del préstamo

La tabla N^a 12 muestra en los resultados del 100% , el 57% representa que el destino del préstamo es para la mercadería , el 22 % capacitación, el 14 % publicidad, el 7% mejoramiento de la infraestructura del local. Esto demuestra que el destino del préstamo es para la mercadería.

Tabla 13

¿Cuál fue el monto del préstamo?

Item	Frecuencia	Porcentaje
1000 – 2500	0	0
2501 – 5000	0	0
5001 – 7500	2	14
7501 – 10000	4	29
10001 a más	8	57
TOTAL	14	100

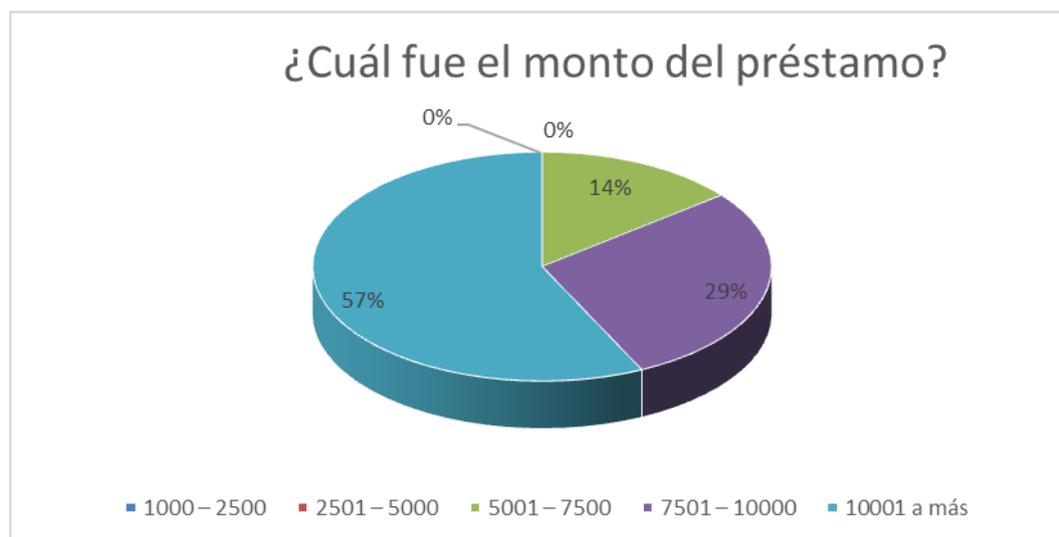


figura 13 monto del préstamo

La tabla N^a 13 muestra en los resultados del 100% , el 57% representa al monto de préstamo de 10001 a más , el 29 % de 7501 a 10000, y el 14 % de 5001 a 7500. Esto demuestra que el monto del préstamo es de 10001 a más.

Tabla 14

¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

Item	Frecuencia	Porcentaje
6 meses	1	7
12 meses	2	14
18 meses	2	14
24 meses	9	65
TOTAL	14	100



figura 14 tiempo de pago de préstamo

La tabla N^o 14 Muestra en los resultados del 100% , el 65% representa el tiempo que pago su préstamo fue de 24 meses, el 14 % 18 meses, el 14 % 12 meses , y el 7% 6 meses. Esto demuestra que el tiempo mide pago de su préstamo es de 24 meses.

Tabla 15

¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?

Item	Frecuencia	Porcentaje
SI	8	57
NO	6	43
TOTAL	14	100

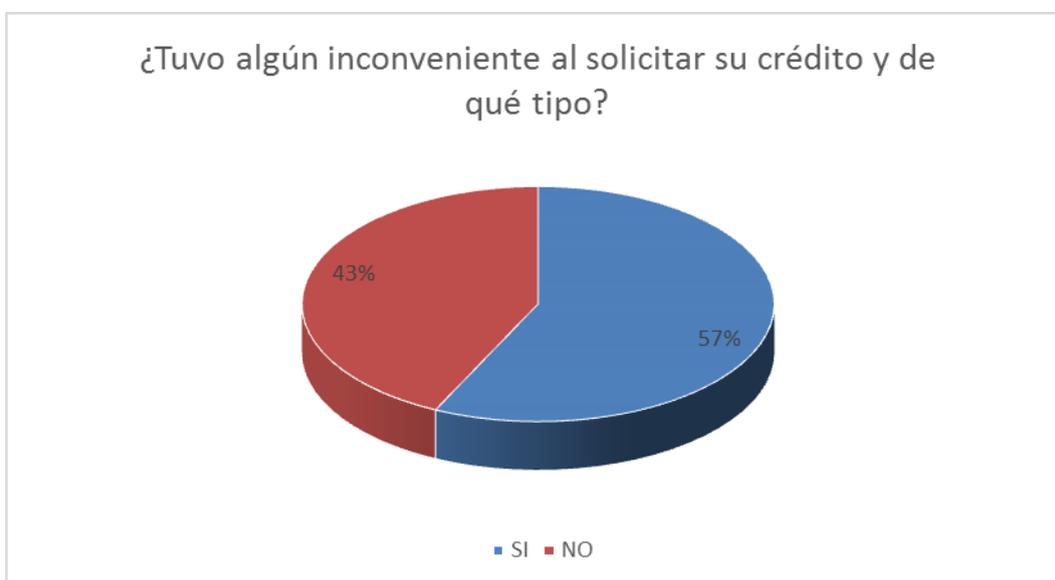


figura 15 inconveniente al solicitar su crédito

La tabla N^a 15 Muestra en los resultados del 100% , el 57% representa que si tuvo inconveniente al solicitar su crédito, y el 43 % no.Esto demuestra que si tuvieron inconvenientes al momento de solicitar su crédito.

Tabla 16

¿Mejoraron sus ventas después del financiamiento?

Item	Frecuencia	Porcentaje
SI	9	64
NO	5	36
TOTAL	14	100



figura 16 mejora de ventas despues del financiamiento

La tabla N^a 16 Muestra en los resultados del 100% , el 64% representa que si mejoraron sus ventas después del financiamiento. y el 36 % no. Esto demuestra que si mejoraron sus ventas después del financiamiento.

Tabla 17

¿Mejoró su rentabilidad después del financiamiento?

Item	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	79
NO	3	21
TOTAL	14	100

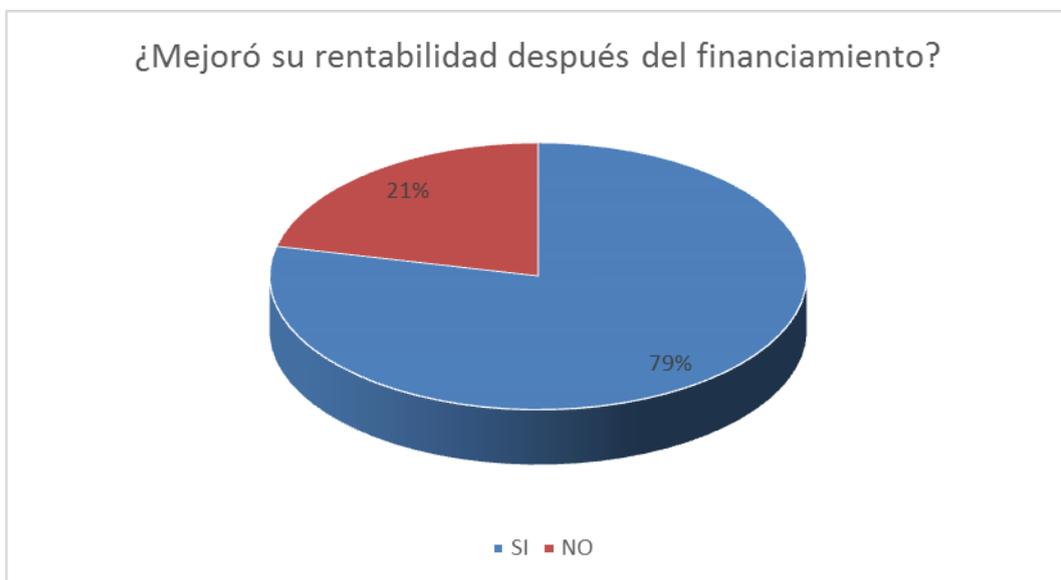


figura 17 rentabilidad despues del financiamiento.

La tabla N^a 17 Muestra en los resultados del 100% , el 79% representa que si mejoro su rentabilidad después del financiamiento. y el 21% no. Esto demuestra que si mejoro su rentabilidad después del financiamiento.

Tabla 18

¿Percibe que ha obtenido rentabilidad de su inversión?

Item	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	79
NO	3	21
TOTAL	14	100

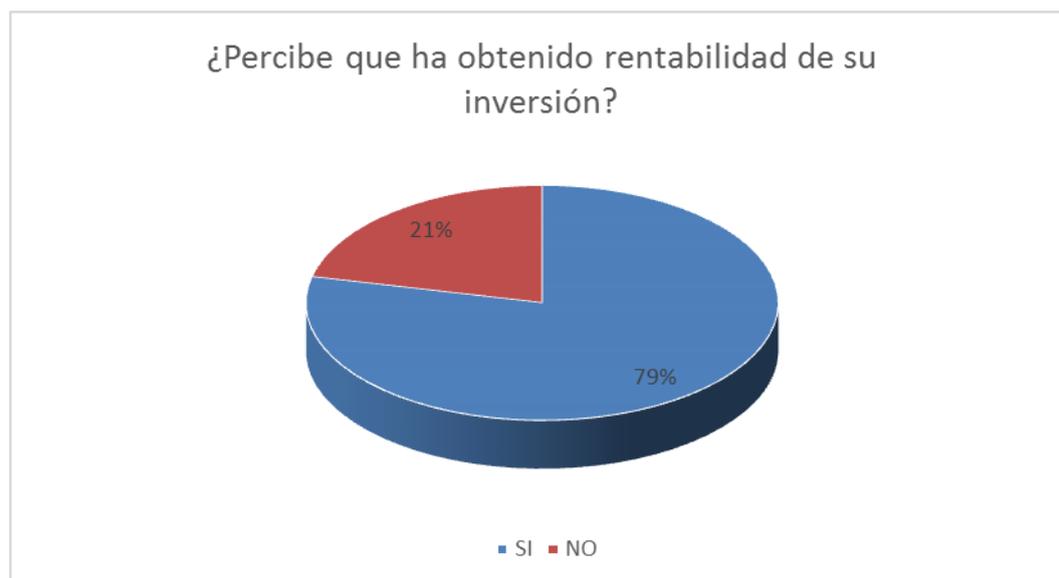


figura 18 Rentabilidad de su inversión

La tabla N^a 18 Muestra en los resultados del 100% , el 79% representa que si ha obtenido rentabilidad de su inversión, y el 21% no. Esto demuestra que si ha obtenido rentabilidad de su inversión.

Tabla 19

¿Considera su empresa rentable?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	71
No	4	29
TOTAL	14	100

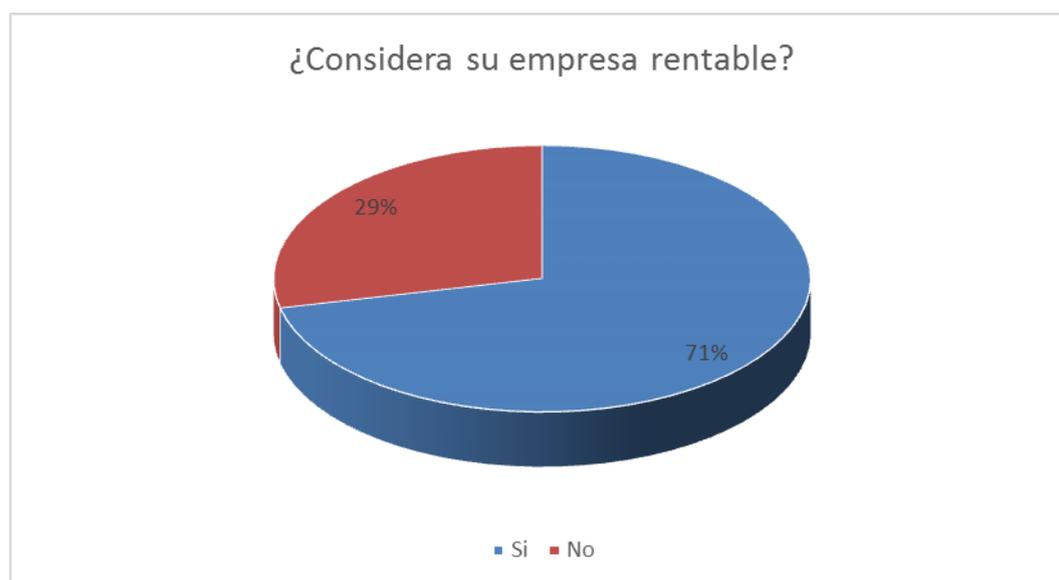


figura 19 considera su empresa rentable

La tabla N^a 19 Muestra en los resultados del 100% , el 71 % considera su empresa rentable y el 29% no.Esto demuestra que su empresa si es rentable

4.2. Análisis y Discusión de Resultados.

Para (Valencia, 2017) El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, Para su desarrollo se ha utilizado el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo, la población de estudio estuvo constituida por 19 empresas a los que se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los Representantes: se concluye que los representantes legales de las empresas, son personas adultas, la mayoría son de sexo masculino y son casados. Respecto a las Mypes: la mayoría se encuentra en el rubro más de tres años, son formales, y que la mayoría se formó para obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: la mayoría de los representantes financian su actividad productiva con financiamiento propio, y los que recuren al financiamiento, lo hacen a entidades bancarias, con un tiempo de crédito a corto plazo, invirtiéndolo en capital de trabajo. Respecto a la Capacitación: la mayoría de los representantes mencionaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito, sin embargo la mayoría considera que la capacitación como empresario es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: la mayoría de los empresarios que obtuvieron financiamiento si creen haber mejorado la rentabilidad de su empresa, por lo que la mayoría afirma que su rentabilidad a mejorado en los 2 últimos años.

(Druett, 2016) La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de enero (Cuadras 10-26), en el distrito de San Juan de Lurigancho - provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación tiene un diseño cuantitativo, no experimental, transversal descriptivo. Para el recojo de la información se trabajó con una población de 16 boticas, se aplicó la técnica de la encuesta y el instrumento utilizado fue un cuestionario compuesto de 18 preguntas cerradas; obteniendo los siguientes resultados: Sobre el empresario: Sobre las MYPE: el 50% de los empresarios tienen entre 61 a 70 años de edad, 100% son casados, 63% son hombres y el 75% son dueños de la MYPE: el 50% tienen entre 6 a 10 años de permanencia, 100% tienen entre 2 a 5 trabajadores, 100% está registrado en SUNAT y tienen licencia de funcionamiento. Sobre el financiamiento: 100% ha solicitado préstamos, 63% ha sido bancario, 50% fue entre S/. 5001 a S/. 7500 soles y lo pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad. El 100% percibe que mejoró su rentabilidad y considera su negocio rentable. De todo ello se concluye que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y son rentables.

(Atoche, 2017) ha planteado como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas antes mencionadas. La investigación es de nivel descriptiva – no experimental, de tipo cuantitativa. La muestra estuvo conformada por 25 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, mediante el que se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento el 72% solicitó financiamiento de una fuente

externa, para el 90% fue de un banco, recibió más de S/. 8000, la duración del préstamo fue más de 1 año, destinado a compra de mercadería, el 89% conoce la tasa de interés que paga, el 86% que no accedió al crédito solicitado indicó que se debió a las altas tasas de interés a pagar. Respecto a rentabilidad el 80% tiene los ingresos económicos que proyectó en el momento de constituir su empresa, recuperan la inversión que realizan en largo plazo, el 100% considera que actualmente su empresa es rentable, teniendo que en su mayoría tienen una rentabilidad entre 0 – 25%, el 56% determina que el comportamiento de sus ventas en los dos últimos años se mantuvo, el 100% manifiesta que el financiamiento influye en la rentabilidad de su empresa y están tomando medidas para que la rentabilidad de la empresa aumente.

(Flores, 2017) La presente investigación tuvo por objetivo general, determinar las características generales del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016. La Investigación fue cuantitativa de nivel descriptiva, con un diseño no experimental - descriptivo, para su desarrollo se tomó una muestra del 100% de la población, constituida por 12 microempresarios, se les aplicó un cuestionario estructurado de 28 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las MYPE: el 42% de los representantes de las MYPE encuestadas tiene entre 30 a 34 años, el 75% es de género sexual masculino, el 75% está constituida como persona natural, el 92% considera que el rubro es productivo. Respecto al financiamiento: El 75% si tiene conocimiento del financiamiento formal, el 58% utilizó financiamiento propio para el inicio de la actividad comercial de su negocio, el 75% adquirió financiamiento a largo plazo, el 50% considera que algunas veces el financiamiento

es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 42% algunas veces está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido. Respecto a la rentabilidad: El 50% considera que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable, el 83% mide la rentabilidad de su negocio mensualmente, el 50% resalto que algunas veces el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE y el 66% considera que la ganancia obtenida en el año siempre le genera rentabilidad.

(Meza, 2016) ha tenido por objetivo describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector Comercio de las librerías en el Distrito de Juanjuí, período 2015-2016. Este trabajo se realizó en base a la investigación descriptiva, con una muestra de 10 micros y pequeños empresarios de librerías del sector comercio; a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica e instrumentos de la encuesta. El principal resultado es: RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS: El 100% de los micros y pequeños empresarios encuestadas no obtuvieron financiamiento del sistema financiero, el 80% de propietarios encuestados afirman que su financiamiento es propio y el 20% de propietarios encuestado afirman a ver solicitado crédito; el 80% son de entidades bancarias y el 20% proviene de entidad no bancaria. RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LOS MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS: el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejorado sus negocios y el 20% manifiestan que no mejoro en el año 2016 y el 80% de los representantes de los micros y pequeños empresarios manifestaron que la

rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida y el 20% manifiestan que no mejoró su rentabilidad.

(Avila, 2016) La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro acopio de cacao, de la provincia de Tocache, periodo 2015 – 2016. El diseño de la investigación fue no experimental - descriptivo, para la recopilación de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 12 MYPES de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 88% de las MYPE indicaron que obtuvieron créditos del sistema bancario, así mismo los empresarios manifestaron que el 59% de las MYPE que obtuvieron créditos lo han invertido en capital de trabajo, y como consiguiente el 59% de las MYPE indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido, así mismo el 83% de las MYPE manifiestan haber brindado capacitaciones a su personal de los cuales el 75% de los propietarios de las MYPE encuestados indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación brindada a su personal, el tema en la que más coinciden los empresarios es en la prestación de mejor servicio al cliente, finalmente el 83% de los propietarios de las MYPES encuestados creen que la capacitación al personal es una inversión.

(Vilca, 2016) El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014. La

investigación es descriptiva y para la realización se tomó como muestra 13 Mypes de una población de 15 Mypes del sector Producción y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica: encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 85% son adultos, el 100% son del sexo masculino, el 77% tienen estudios secundarios completos y el 54% son casados. Respecto a las características de las MYPES: El 69% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es informal, el 70% tienen un trabajador permanente, el 62% tienen un solo trabajador eventual y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 69% financian su actividad con financiamiento propio, el 54% lo obtuvo del sistema no bancario; en el 2013 el 54% lo hizo a corto plazo, y en el 2014 el 54% lo hizo a corto plazo, el 38% lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 62% no ha recibido ningún curso de capacitación, en los dos últimos años. Respecto a la rentabilidad: el 53% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus microempresas, el 46% no precisa y el 92% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

(Lijap, 2015) 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 ventas de abarrotes del Mercado Modelo de Sullana. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 30 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta y obteniéndose los siguientes

resultados: el 65% de los encuestados son adultos, el 77% son de sexo masculino y el 43% sólo tienen educación primaria. En cuanto a las Mypes: el 63% afirman que tienen más de 03 años en la actividad y el 73% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 63% no tiene ningún trabajador permanente y el 90% se inició con capital ajeno. Respecto al financiamiento: El 90% obtuvo crédito en el sistema bancario, 73% recibieron montos mayores a 5000 soles y el 83% deben pagar intereses entre el 16 y 25%. Respecto a la Rentabilidad: El 97% afirma que la rentabilidad de la MYPE ha mejorado en los últimos dos años y el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad.

Concluyo también que los representantes son personas con edades dentro de 31 a 50 años de edad con estado civil casado de sexo masculino en la empresa cumplen la función de dueño el funcionamiento que tiene en el mercado es de 4 a 7 años cuenta de 1 a 3 trabajadores tiene un nivel de formalización como persona natural es de régimen único simplificado la empresa si ha solicitado crédito el cual su fuente de financiamiento es ingresos generados por la empresa el destino del préstamo es para la mercadería el monto del préstamo es de 10001 a más lo cual el tiempo de pago de su préstamo es de 24 meses, si tuvieron inconvenientes al momento de solicitar su crédito. Mencionaron que si mejoraron sus ventas después del financiamiento y también mejoro su rentabilidad después del financiamiento que si ha obtenido rentabilidad de su inversión ya que su empresa si es rentable.

V.- CONCLUSIONES.

5.1. Conclusiones

Primero. describir las principales características de las MYPE y de los representantes legales de las mype del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017 .los representantes son personas con edades dentro de 31 a 50 años de edad con estado civil casado de sexo masculino en la empresa cumplen la función de dueño el funcionamiento que tiene en el mercado es de 4 a 7 años cuenta de 1 a 3 trabajadores tiene un nivel de formalización como persona natural es de régimen único simplificado.

Segundo. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017.la empresa si ha solicitado crédito el cual su fuente de financiamiento es ingresos generados por la empresa el destino del préstamo es para la mercadería el monto del préstamo es de 10001 a más lo cual el tiempo de pago de su préstamo es de 24 meses, si tuvieron inconvenientes al momento de solicitar su crédito.

Tercero. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Juliaca, 2017. Mencionaron que si mejoraron sus ventas después del financiamiento y también mejoro su rentabilidad después del financiamiento que si ha obtenido rentabilidad de su inversión ya que su empresa si es rentable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Atoche, M. M. (2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN, ULADECH CATOLICA , Sullana. Recuperado el 16 de Marzo de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2337>.

Avila, S. M. (2016). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro acopio de cacao de la provincia de Tocache periodo 2015 - 2016. INFORME FINAL DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO , Tocache. Recuperado el 16 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1922>.

Correa, L. T. (2014). Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. Tesis , Universidad de Trujillo , Pacasmayo. Recuperado el 14 de Abril de 2018, de <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/760>.

Druett, M. C. (2016). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de Enero (Cuadras 10-26). San Juan de Lurigancho, Lima, 2015. Tesis , Uladech Catolica , Lima. Recuperado el 15 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/587>.

Flores, M. L. (2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN, Uladech , Sullana. Recuperado el 14 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2323>.

García, M. P. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELERÍA DE ALTA ROTACIÓN, EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, PUCALLPA, AÑO 2016. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN, PUCALLPA. Recuperado el 15 de Abril de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1933/REPRES_ENTANTES_MYPES_PRETELL_GARCIA_CARLOS_MARTIN.pdf?sequence=1.

Gargate, A. C. (2017). Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO, Huaraz. Recuperado el 15 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1602>.

Lijap, R. R. (2015). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado Modelo de Sullana – año 2015. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN, Uladech Católica, Sullana. Recuperado el 14 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/838>.

Meza, H. R. (2016). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro librería del distrito de Juanjui periodo 2015 - 2016. INFORME FINAL DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO, Uladech Católica, Juanjui. Recuperado el 15 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1014>.

Orsi, L. G. (2017). Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías Shipibo-Conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Uladech

Catolica , Yarinacocha. Recuperado el 16 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2443>.

Torres, F. T. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado el 16 de Abril de 2018, de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>.

Valencia, D. M. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, del Distrito de Juliaca, Provincia San Roman. Tesis , ULADECH CATOLICA . Recuperado el Abril de 15 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2802>.

Vilca, E. C. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción–rubro quesos tipo paria, del distrito de Taraco, provincia de Huancané, periodo 2013 – 2014. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO, Uladech Católica , Taraco. Recuperado el 14 de Abril de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/817>.

Anexos

Cuestionario Aplicado

Sobre el perfil de los emprendedores de las MYPES del área de estudio.

Nombre de la MYPE

1. ¿Cuál es su edad?

2. ¿Cuál es su estado civil?

Soltero () Casado () Conviviente ()

3. Género:

Femenino () Masculino ()

4. ¿Cuál es su grado de instrucción?

Primaria () Secundaria () Técnica () Universitaria ()

5. ¿Cuál es el cargo que desempeña en la asociación?

Dueño () Administrador ()

Sobre las principales características de las MYPE del área de estudio.

6. ¿Cuántos años de funcionamiento tiene en el mercado?

0-3 años

4 a 7 años

8 a más años

7.- ¿Con cuántos trabajadores cuenta?

1 a 3 ()

4 a 6 ()

8. ¿Qué nivel de formalización tiene?

SUNAT

Municipalidad

Persona Natural

Persona Jurídica

9. ¿En qué Régimen tributario se encuentra?

Régimen único simplificado.

Régimen Especial.

Régimen General

Sobre las características del financiamiento de las MYPES.

10. ¿Ha solicitado crédito? Si () No ()

11. ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

Personal ()

Familiar ()

Bancario ()

EDPYME ()

Prestamista ()

Ingresos generados por la empresa ()

12. ¿Cuál fue el destino del préstamo?

Mejoramiento de la infraestructura del local ()

Mercadería ()

Publicidad ()

Capacitación ()

13. ¿Cuál fue el monto del préstamo?

1000 – 2500

2501 – 5000

5001 – 7500

7501 – 10000

10001 a más

14. ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

6 meses

12 meses

18 meses

24 meses

15. ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito y de qué tipo? Si () No ()

16. ¿Mejoraron sus ventas después del financiamiento? Si () No ()

Sobre las características de la rentabilidad de las MYPES.

17 ¿Mejóro su rentabilidad después del financiamiento? Si () No ()

18 ¿Percibe que ha obtenido rentabilidad de su inversión? Si () No ()

19 ¿Considera su empresa rentable? Si () No ()