



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS, DEL DISTRITO MAZAMARI, PROVINCIA
DE SATIPO, AÑO 2018

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS

AUTOR:

ASTETE REYMUNDO VÍCTOR ANTONIO

ORCID: 0000-0001-9503-1624

ASESOR:

MGTR. MARCO ANTONIO CAMPOS GONZALES

ORCID: 0000-0002-9624-7125

SATIPO – PERÚ

2018

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Astete Reymundo, Víctor Antonio

ORCID: 0000-0001-9503-1624

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Satipo, Perú

ASESOR

Mgtr. Campos Gonzales, Marco Antonio

ORCID: 0000-0002-9624-7125

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de

Administración, Satipo, Perú.

JURADO

Dr. Geider grandes García

ORCID: 0000-0003-8970-5629

Mgtr. Sergio O. Ortiz García

ORCID: 0000-0001-8657-5830

Mgtr. José Luis Meza Salinas

ORCID: 0000-0003-2735-8259

3. HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Dr. Geider grandes García
Presidente

Mgtr. Sergio O. Ortiz García
Secretario

Mgtr. José Luis Meza Salinas
Miembro

Mgtr. Marco Antonio Campos Gonzales
Asesor

4. HOJAS DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

Doy muchas gracias a Dios por permitirme disfrutar de mis padres, por su apoyo en cada momento de mi proyecto, y por creer en mí cada día de la vida.

Gracias a la Universidad por haberme aceptado de formar parte de ella y darme las enseñanzas correctas de estudiar. Así también a los maestros que brindaron e inculcaron sus conocimientos dentro de mí.

También agradezco a mi maestro Mgtr. Econ. Campos Gonzales Marco Antonio por la enseñanza, Y ser como un padre para mí.

DEDICATORIA

Con mucho cariño, a mis hermanos quienes fueron mi fortaleza para seguir estudiando. También a mi madre que en las buenas y malas estaba ahí conmigo dándome fuerzas, consejos para seguir adelante.

A mi amigo, confidente y ejemplo a seguir gracias por darme consejos y así lograr mis metas trazadas como profesional.

Gracias.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El proyecto de investigación nos muestra de cómo, determinar y detallar el financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018. La investigación de todo el informe tuvo primero con el recojo de la información, en forma personal se recogió muestra de 13 Mypes rubro ferreterías del distrito de Mazamari, Provincia de Satipo, quienes se les encuestó un cuestionario de 19 preguntas, Obteniéndose los siguientes resultados el 53.8% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema familiar, y el 69,2% del financiamiento recibido lo utilizan para comprar equipo y herramientas (materiales). En cuanto a la rentabilidad el 84,6% de las Mypes encuestadas mejoró su rentabilidad y el 100.0% considera rentable su Mype a un nivel de rentabilidad de 61,5% rentable. Finalmente tuve como conclusión: Que la mayoría de las Mypes obtienen un financiamiento del sistema familiar y un mejoramiento de su rentabilidad cubriendo así sus ingresos y egresos de la empresa.

Palabra clave: detallar, determinar y Mypes.

ABSTRACT

The research project shows us how to determine and detail the financing and profitability of Mypes in the trade sector - hardware sector of the district Mazamari, Satipo Province, year 2018. The investigation of the entire report had first with the collection of information, a personal sample was collected from 13 Mypes item hardware stores of Mazamari district, Province of Satipo, who received a questionnaire of 19 questions, obtaining the following results: 53.8% of Mypes surveyed obtain financing from the family system, and 69.2% of the financing received is used to buy equipment and tools (materials). In terms of profitability, 84.6% of Mypes surveyed improved their profitability and 100.0% considered their Mype profitable at a profitable level of profitability of 61.5%. Finally, I had the conclusion: that most Mypes obtain financing from the family system and an improvement in their profitability, thus covering their income and expenses from the company.

Keyword: detail, determine and Mypes.

.

6. CONTENIDO

1. TITULO DE LA TESIS	I
2. EQUIPO DE TRABAJO	II
3. HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	III
4. HOJAS DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.....	IV
5. RESUMEN Y ABSTRACT	VI
6. CONTENIDO.....	VIII
7. ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	XI
I. INTRODUCCIÓN	1
a) Objetivo General:.....	4
b) Objetivos Específicos:	5
II. REVISIÓN DE LITERATURA	8
2.1. Antecedentes:.....	8
2.1.1 Internacionales.	8
2.1.2 Nacionales.....	13
2.2 Bases teóricas.....	17
2.2.1 Teorías del financiamiento:	17
2.2.2 Teorías de la rentabilidad:.....	24
2.2.3 Teorías de la empresa	33

2.3 Marco Conceptual:.....	45
2.3.1 Definiciones del Financiamiento:	45
2.3.2 Definiciones de la Rentabilidad:.....	45
2.3.3 Definiciones de Empresa:.....	45
2.3.4 Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas:	46
2.3.5 Definición de Sectores.....	46
2.3.6. Definición del Sector Comercio.	46
2.3.7 Definición de MYPE rubro – Ferreterías.....	46
III. HIPOTESIS:	47
3.1. Hipótesis General:.....	47
3.2. Hipótesis Específica:.....	47
IV. METODOLOGIA:	47
Tipo de la Investigación:	48
4.1 Diseño de la Investigación.	48
4.1.1 No experimental:.....	49
4.1.2 Descriptivo:.....	49
4.2 Población y Muestra	49
4.2.1 Población:	49
4.2.2. Muestra:	50
4.3 Definición y Operacionalización de las Variables:.....	50

4.4 Técnicas e Instrumentos.....	54
4.4.1 Técnicas:	54
4.4.2 Instrumentos:	55
4.5 Plan de Análisis:	55
a) Tabulación de Resultados:	55
b) Interpretación de Resultados:.....	55
c) Validación de la Hipótesis:	55
4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	57
4.7 Principios éticos: No aplica.	61
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:	61
5.1. Resultados.....	61
5.2. Análisis de los Resultados:	66
5.2.1. Respecto al objetivo específico 1: Determinar las Características de los Representantes Legales de las MYPES del Área de estudio.....	66
5.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2: Determinar las principales Características de las MYPES del Área de estudio.....	67
5.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3: Determinar las Características Principales del Financiamiento de las MYPES del Área de estudio.....	68
5.2.4 Respecto al objetivo específico 4: Determinar las Principales Características de la Rentabilidad de las MYPES del Área de estudio.	69

VI. CONCLUSIONES:	70
6.1. Objetivo Específico 1: Determinar las características de los representantes legales de las MYPES del área de estudio	70
6.2 Objetivo Específico 2: Determinar las Características de las MYPES del área de estudio.....	70
6.3 Objetivo Específico 3: Determinar las Características del Financiamiento de las MYPES del área de estudio	71
6.4 Objetivo Específico 4: Determinar las Características de la Rentabilidad de las MYPES del área de estudio	71
VII. RECOMENDACIONES:	72
VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS:	73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
ANEXOS	77

7. ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1: Objetivo Específico 1: Determinar las Características de los Representantes Legales de las MYPES del Área de estudio.....	61
Tabla 2: Objetivo Específico 2: Determinar las Características de las MYPES del Área de estudio.....	62
Tabla 3: Objetivo Específico 3: Determinar las Características del Financiamiento	

de las MYPES del Área de estudio.....	63
Tabla 4: Objetivo Específico 4: Determinar las Características de la Rentabilidad de las MYPES del Área de estudio.	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 Edad del representante legal de la MYPE	84
Tabla N° 02 Estado Civil del representante legal	85
Tabla N° 03 Grado de instrucción del representante legal.....	86
Tabla N° 04 Cargo que desempeña el representante legal	87
Tabla N° 05 Número de trabajadores permanentes.....	88
Tabla N° 06 Edad de los trabajadores	89
Tabla N° 07 Cuantos años de funcionamiento tiene la MYPE	90
Tabla N° 08 Promedio de clientes al día.....	91
Tabla N° 09 Formalidad de las MYPES	92
Tabla N° 10 En que régimen se encuentra afiliado la MYPE.....	93
Tabla N° 11 Solicito algún financiamiento para su MYPE	94
Tabla N° 12 Tipo de financiamiento más recurrente	95
Tabla N° 13 En que invirtió el financiamiento	96
Tabla N° 14 Cuanto fue el financiamiento que solicito	97
Tabla N° 15 En cuanto tiempo paga su préstamo.....	98
Tabla N° 16 Tuvo algún inconveniente al solicitar el financiamiento.....	99
Tabla N° 17 Mejoro la rentabilidad de su MYPE después del financiamiento.....	100
Tabla N° 18 Considera rentable su MYPE.....	101
Tabla N° 19 En qué nivel de rentabilidad se encuentra su MYPE.....	102

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico N° 01 Edad del representante legal de la MYPE.....	85
Grafico N° 02 Estado Civil del representante legal.....	86
Grafico N° 03 Grado de instrucción del representante legal	87
Grafico N° 04 Cargo que desempeña el representante legal.....	88
Grafico N° 05 Número de trabajadores permanentes	89
Grafico N° 06 Edad de los trabajadores.....	90
Grafico N° 07 Cuantos años de funcionamiento tiene la MYPE.....	91
Grafico N° 08 Promedio de clientes al día	92
Grafico N° 09 Formalidad de las MYPE	93
Grafico N° 10 En que régimen se encuentra afiliado la MYPE	94
Grafico N° 11 Solicito algún financiamiento para su MYPE	95
Grafico N° 12 Tipo de financiamiento más recurrente	96
Grafico N° 13 En que invirtió el financiamiento	97
Grafico N° 14 Cuanto fue el financiamiento que solicito.....	98
Grafico N° 15 En cuanto tiempo paga su préstamo.....	99
Grafico N° 16 Tuvo algún inconveniente al solicitar el financiamiento.....	100
Grafico N° 17 Mejoro la rentabilidad de su MYPE después del financiamiento.....	101
Grafico N° 18 Considera rentable su MYPE.....	102
Grafico N° 19 En qué nivel de rentabilidad se encuentra su MYPE.....	103

I. INTRODUCCIÓN

El trabajo tuvo con la finalidad de conocer la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes. Su objetivo es la relación con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, por lo cual este trabajo de investigación se propuso desarrollar estrategias para la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro ferreterías, tuvo a realizarse el planteamiento del problema, caracterización del problema, el enunciado del problema, objetivos de investigación, la justificación, lo cual es detallado los antecedentes resaltándose su importancia, de las Mypes, así como las teorías del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú.

El presente informe de investigación nos sirvió para mostrar la caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018.

Por lo cual en este trabajo de investigación lo que se va a pretender es resaltar la caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018, que consta de 6 capítulos donde el investigador trata de recopilar todo aquel dato resaltante, como se muestra los capítulos.

En el **capítulo I** se presenta el marco teórico, antecedentes del problema y los objetivos. **capítulo II** se aborda el planteamiento, antecedentes y las bases teóricas, **Capítulo III** se plantea las hipótesis, **capítulo IV** se presenta la

metodología, tipo, nivel y diseño de la investigación; la población, muestra; técnicas e instrumentos. **capítulo V** se define la metodología para el trabajo de resultados.

Finalmente, en el **capítulo VI** se asigna el cronograma de actividades y su presupuesto proyectado, la bibliografía y el anexo del proyecto de investigación.

Planteamiento del Problema:

En el trabajo del capítulo de investigación, se ha planteado la caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018. Por lo tanto, se identificó Además la problemática que se debe solucionar, así planteamos el objetivo del estudio de trabajo, así como pudimos establecer la justificación que se ameritado en el presente trabajo de investigación.

Caracterización del Problema:

En el Perú se está promoviendo un entorno favorable para que se dé la formalización, desarrollo y competitividad de las MYPES y como el apoyo de nuevos emprendimientos, a través de Gobiernos Internacionales, Nacional; se podrá establecer un marco legal que pueda incentivar la inversión privada, generando y promoviéndose así ofertas en los servicios destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación de productividad, para que se pueda permitir una organización y asociación empresarial para un buen crecimiento dentro de la económico.

En base a una caracterización de las (MYPES), Los negocios pequeños son como la fuerza que impulsa en el crecimiento económico, así generando empleo y para una reducción de pobreza.

En situaciones económicas, dentro de las micro o pequeña empresas, si está en un crecimiento alto generaría mucho más trabajo, como también ingresos dentro de la economía., logrando así muchos beneficios, y por lo tanto contribución en medida de alineación del (PBI), (Okpara & wynn, 2007) por los investigadores (Ovalio, Mesones, & Roca, 2011), como vemos la labor que llevan a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de relevante, no solo teniendo en cuenta su contribución y generación de empleo, sino también considerando su desarrollo socioeconómico en lugares donde se ubican.

En cuestión, las MYPES se enfrentan a una serie de varios obstáculos que puedan sobrevivir a largo plazo. Que Estudios hechos muestran que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es alta en los países en desarrollo que en los países ya desarrollados (**Ovalio, et al 2011**), por lo tanto, las pequeñas empresas deben surgir muchas estrategias de corto y largo plazo para así no sufrir más adelante una mortalidad, dado al poder iniciar una pequeña empresa se dan riesgo, y probabilidades de perdurar en el entorno comercial más de cinco años (Ovalio, et al 2011).

Las micro y pequeñas empresas son mucha más factibles a acceder a sistema de

Financiamiento de entidades bancarias y cooperativas de ahorro y crédito. Lo importante es que no cuentan con el riesgo del “patrimonio personal, al respecto, surge oportunidades de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Por tanto, argumenta (Lizardo Agüero) conocedor especializado en el Centro e Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE), lo cual nos da a conocer el rol del Estado en torno a intereses favorables. antes de un financiamiento, es necesario determinar hasta qué punto está dispuesto a endeudarse el dueño, ya que para ello tiene que conocer su capacidad de endeudamiento, y fijar los costos efectivos de un financiamiento. (Agüero 2017).

Enunciado del problema:

Problema General:

¿Cuáles son las sus características del Financiamiento y la Rentabilidad en desarrollo de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018?

Problemas Específico:

a) ¿Cuál es su caracterización del Financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018?

b) ¿Cuál es la importancia de la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018?

Objetivos de la Investigación:

a) Objetivo General:

Detallar las características del Financiamiento y la Rentabilidad en desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018.

b) Objetivos Específicos:

Detallar la caracterización del Financiamiento de los micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018.

Detallar la caracterización de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018.

Justificación de la Investigación:

El trabajo de investigación tuvo como propósito demostrar la importancia, características de las MYPES así tener una estabilidad y rentabilidad en un límite de tiempo, dado muchos estudios se pudo identificar los siguientes factores que influyan en el desarrollo de las MYPES. Donde hubo factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, los temas que se identificaron tienen coherencia a la gestión de recursos humanos, contables y financieros en su propia administración de sus empresas y su rentabilidad.

Dado en sus factores de carácter estratégico, unas de las problemáticas más frecuentes suelen darse un daño a los empresarios es su visión de corto plazo, que no concretar planes de estrategias que sirvan de buena guía en función de sus negocios, ya que pasan a administrar su negocio sin haber tenido antes una visión, misión y objetivos de largo plazo. Además, no existe una clave definida que haya

permitido el crecimiento de las MYPES.

Mazamari es un bello Distrito en un gran crecimiento, por lo tanto existen diversos establecimientos conocidas como MYPES del sector comercio – rubro ferreterías, estas MYPES están ubicados en todo el entorno del Distrito, lo cual se conoce de forma muy certera las principales características del financiamiento y la rentabilidad de dichas MYPES, ejemplo, si se cuenta con acceso a un financiamiento, y de cuanto son los préstamos que solicitan y a que instituciones financieras recurren para obtener el financiamiento, y a qué plazo son otorgados los créditos, dado lo expuesto el enunciado del problema es el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las 13 MYPES del sector comercio rubro ferreterías del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018?

Como respuesta al problema, se ha planteo el siguiente objetivo general:

Detallar e identificar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018.

Por lo tanto, para conseguir el objetivo general planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Detallar las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2018.

2. Detallar las características de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2018.
3. Detallar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2018.
4. Detallar y definir las características de la rentabilidad del área de estudio, 2018.

HIPÓTESIS GENERAL

Existe relación entre la caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, año 2018, siendo las hipótesis específicas las siguientes.

Las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, año 2018 es adecuada por que poseen edad, estado civil, grado de instrucción y cargo de desempeño.

Las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, año 2018 es adecuada ya que, se encuentran laborando formalmente la mayoría.

Por lo expuesto, el trabajo de investigación se justificará dando una perspectiva más conocedora, que permita expresar resultados estadísticos exactos acerca del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, Año 2018.

Por otra parte, el trabajo nos ayudará sacar el grado de bachiller en administración, y también servirá para la universidad Uladech los ángeles de Chimbote, ya que se tiene que cumplir con el SINEACE, que tienen por finalidad garantizar y certificar a las universidades públicas y privadas, para así brindar una educación de alto rendimiento y calidad.

Por lo tanto, el trabajo de investigación se podrá demostrar ya que servirá como antecedentes y base teóricas para los estudios posteriores de los estudiantes de nuestra Universidad católica los ángeles de Chimbote.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1 Internacionales.

El trabajo sirvió para optar el grado de doctor en el tema “Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento”, se desarrolló en España, por Jorge Augusto Castillo Castillo (2008). Citado en (Chávez, 2016), Se determinó:

- ✓ Que a veces no solo se refleja en ofertas de crédito, sino también por una baja petición de créditos.
- ✓ También se debería dar mucho más apoyo para la centralización de las MYPES que son separados notoriamente del sistema de bancos financieros. Por lo expuesto, el apoyo no tendría que tener una

eficacia total en el entorno, si no a entidades con mucha demanda de créditos. Finalmente, un apoyo financiero que es favorable y firme no mucho se debe de asumir tanto riesgo en los préstamos o que en la larga del tiempo no se cobren.

- ✓ LA disputa de intereses entre (Estado, banca comercial y Mypes) se ven comprometidos seriamente en sus objetivos dentro de la sociedad dando lugar solamente a cumplir los incentivos. En tal orientación si se desactivarían los incentivos aprovechados se necesitaría: Un exhaustivo diseño de los medios de sustento; una continua evaluación del consumo de capital; la navegación de castigos a quienes desasen las reglas del sistema; la tasación firme de costo y beneficio social y un elevado chequeo de claridad informativa para los interesados como pueden ser directos e indirectos.

Luis Triveño estudio del Banco Interamericano de desarrollo (BID) (Triveño, 2016) confirma que en América Latina existen negocios muy quedados y explica la razón de como los países asiáticos han alcanzado subestimar a países potencia en desarrollo. En su investigación, el BID da muestra de que, con el mismo capital, una empresa latinoamericana de más de 200 empleados puede aumentar el doble de productividad a diferencia de 20 empleados. En la producción debemos desarrollar habilidades para

un servicio mejor en su calidad y precio. Las razones que se encontró son específicas y puntuales si decimos que los negocios de la actualidad: comerciales, supermercado; ferreteros, que son grandes empresas que venden productos de necesidad. En la indagación el BID nos muestra algo incuestionable que los demás países latinoamericanos excluyen: la tarea de trabajo, la especialización y acceso a herramientas tecnológicas y financieras, ya que son aspectos puntuales para el desarrollo de la empresa. Por tal motivo, el objetivo es que no importa cuántas MYPES hayan más, si no los que se encuentran en el mercado y crezcan mucho más, teniendo ser eficientes, rentables y que tengan posibilidades mínimas de competir en los grandes mercados. Es probablemente que muchas empresas no son productivas por ser absorbidas, modificados o que sus dueños y empleados lleguen a trabajar en empresas grandes. Por cierto, existen comunicadores sociales que hablan, con finalidades en comercio, ya que son energías de los empresarios acompañados de compras de servicios empresariales ya que pueden mover una tasa económica de 30 millones de habitantes y conducirla al éxito. Por tal motivo, son alentados los ciudadanos a dejar su empleo y formar negocios propios. La investigación del (BID) deja en certeza que la recomendación es bastante desatinada. El relato reciente es convincente: iniciar un negocio MYPE es un acto de atrevimiento que no tiene el éxito muy asegurado. Según la SUNAT, al tercer año unos de cada 3 empresas no tienen ese logro pasar la barrera del

3 año. Las oportunidades del éxito de cada empresario son reducidas, en segmentos de bajo valor agregado en lo que puede ser fácilmente desplazado por grandes empresas. Bueno por tanto la conclusión de la clave para el progreso de las Mypes está en crecer o en capturar nichos de mercado que sean altamente especializados. Si las Mypes desean crecer, por consiguiente, se deben alcanzar altos niveles de especialización que permita ubicarse en de mercado con márgenes atractivos. Sino por el contrario, seguirán en segmentos de bajo valor agregado en formar alianzas, percibir escala y duplicar la calidad de servicio de los grandes negocios en el mercado, es el camino a seguir. Cualquier solución intermedia, no permitirá a un país mejorar su productividad y arrinconará a millones de peruanos a seguir trabajando en unidades económicas estériles sin posibilidades reales de crecer y prosperar.

PADILLA PERES & FENTON ONTAÑON 2013, tuvo a realizar una investigación denominad “Financiamiento de la banca comercial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México”, donde casi los resultados que arrojaron el presente estudio corresponde a información rígido y detallado sobre estrategias empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito financieros a las MIPYPES. Por expuesto, 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinado a los demás y que hay estrategias especializados en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones que fueron

encuestadas ofrecen a las MIPYPPES 5 o más productos diferentes, con la finalidad de brindar soluciones completas y reducir desigualdad de información; por lo cual existen práctica generalizadas de dar crédito a empresas que cuenten con funcionamiento por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos financieros a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea resolvente ósea créditos con garantía sobre capital de trabajo. Además, existen varias diferencias en las estrategias que cuentan los bancos comerciales para atender a las MIPYPPES, sosteniendo y teniendo que estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios empresariales y estrategias para atender. En esta fila, las entidades bancarias son agrupados en tres tipos: 1) bancos grandes; 2) bancos de fomento al emprendimiento y bancos regionales, y 3) bancos sin áreas especializadas en atención a las MIPYPPES. Dando a conocer el crédito a las MIPYPPES son negocios a escala, los costos de transacción representan una barrera para los bancos que cuenta menores carteras de créditos financieros a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio. La comunicación insuficiente o de mala calidad limita la oferta de crédito a las MIPYPPES. Esta limitación de barrera es mayor en créditos que son afectados a empresas informales, ya que cuentan con muy poco tiempo de haber iniciado operaciones menos de dos años y o también afecta a emprendedores. Para empresas con mayor

antigüedad en el mercado, la formalidad y profesionalización, existen varias fuentes de información que son confiables, incluidas las sociedades de información crediticia. Se puede argumentar que profundas modificaciones que ha experimentado la banca en México en las tres décadas anteriores, y que han refundido en los cambios del modelo de negocios y también en el personal a cargo de la atención a las empresas, parecen operar en contra de las relaciones ajustadas entre la banca y el sector productivo y, por ende, de la oferta de crédito a las MIPYMES.

Se pudo deducir que los factores que constituyen una barrera para la oferta de crédito en el país de México, son la presencia de información, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad, las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas en el mercado.

2.1.2 Nacionales

(Yovera, 2014) en su trabajo de investigación: nos habla sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014. cual tuvo como objetivo general: explicar las valiosas características del financiamiento, la instrucción y la factibilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, Donde se empleó el método de diseño descriptivo, concluyéndose en los siguientes

resultados En los empresarios: El 88% tienen entre los 26 a 60 años, el 62% son mujeres y el 38% tiene grado de instrucción de secundaria completa, Respectivamente los Elementos de las MYPES: El 100% se dedican más de 2 años al rubro, el 50% tiene trabajadores permanente, el 50% son casuales, y el 80% se formaron por coexistir. Respecto al financiamiento: El 10% de todos los encuestados son financiados con fondos personales, el 90% son financiados con fondos de terceros, donde el 70% obtuvo el crédito de empresas no bancarias como Cajas Municipales y un 20% de empresas bancarias como Pyme Raíz y el 70% invirtió el crédito obtenido en capitales de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% recibió instrucción y recomendación de cómo negociar al poder desembolsar un préstamo, el 80% son considerados en la capacitación como una inversión de trabajo, el 70% del personal recibió una instrucción de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar una excelente ayuda al cliente y el 30% no se capacitó en nada.

LOAYZA RODRIGUEZ (2011), en su trabajo desarrollado final de tesis “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES, del sector servicios – rubro actividad de impresión grafica del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011” ciudad de Chimbote, sostiene con respecto al financiamiento que el 50% de las empresa que han sido encuestadas recibieron créditos del sistema bancario, mientras la otra mitad de las MYPES recibieron créditos del sistema no bancario, entre las entidades figuran las cajas municipales y

cajas rurales del sector, es decir son las que cobran mayor tasa de interés financiero, que alude la incertidumbre y el riesgo, de una mayor exigencia de los requisitos para el otorgamiento de dicho financiamiento. Por lo tanto, mediante los resultados que se recolectaron fue con respecto a la rentabilidad ya que fue totalmente positiva, un 62.5% de las microempresas que fueron encuestados mencionaron que la rentabilidad de sus empresas si habían mejorado los últimos dos años y el 37.5% manifestaron que no hubo mejora, debido a situaciones que se les había presentado en ese entonces años.

La recopilación de datos sirvió para la investigación del autor llegar a destacar consejos tales como, que se debería de empezar a hacer estudios correlacionales entre financiamiento y rentabilidad empresarial. Por lo mismo se deben hacer estudios aclaratorios para determinar las principales causas del corto financiamiento que reciben las MYPES del ámbito de estudio del mercado y de todo el país. Además, se deben concretizar campañas a los trabajadores de las MYPES cual importante es la capacitación para su desarrollo, competitividad y rentabilidad. Como asimismo se debería iniciar a realizar estudios ilustrativos para determinar causas del porque la MYPES no realizan capacitaciones a sus trabajadores y con referencia a la rentabilidad, Se deben hacer estudios más completos para así establecer la correlación entre financiamiento y capacitación con la rentabilidad micro empresarial; así como también determinar causas de la baja o nula rentabilidad de las MYPES.

Fernando Villarán y Hernando de Soto 2012, En la época de los ochenta en muchos espacios son difundidos las ideas de ventajas que se ofrecen en este nuevo sector, consultores como Sebastián Mendoca y Gurús de la talla de Peter Senge y Peter Drucker nos dice que todos podemos ser grandes empresarios tan solo identificando oportunidades de negocios que nos permita crecer sobre ganancias y fortaleciendo una empresa, teniendo así la iniciativa de un negocio. La noción para ser grandes empresarios se necesitaba primero de tener grandes capitales y de gran tamaño tales como los cambio dentro de los nuevos lugares en las escuelas de mercado, así como renovó el esquema del prototipo de empresario; así como el hombre inteligente con estudios en el exterior, que vive en una zona residencial, que maneja buenos carros, viste de terno y es de buena economía; los nuevos oportunidades del empresario consideran un mejor prototipo del hombre común que lucha día a día para ganar clientes dentro del mercado y que en el caso peruano exalto la figura de un “empresario” dueño de una pequeña tienda que se convierte en uno de los empresarios con mayor trayectoria en el rubro de los supermercados grandes, y que viniendo de lo más alejado del Perú hoy en día es propietario de gran parte de gamarra.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

Dado de una perspectiva teórica, la conducta de muchos mypes en cuestión al financiamiento ha tenido mucho lugar a distintas descripciones y discordancia. A lo largo de la etapa, la metodología del autor se basó en las hipótesis de Modigliani y Miller (1958). Ya que son casi los primeros que dan una explicación del efecto sobre el financiamiento del prestigio de su autógrafo, ya al paso del tiempo varios autores hablan lo opuesto. Las principales manifestaciones son dados según las teorías al inicio de los 60 años, lo cual muchos hablan sobre una realidad de una ejecución perfecta de un monto, que produce de la decisión de la economía que están relacionados a una reducción de gastos y también a riesgos de pérdida, por tanto, en la apariencia lograron avanzar los autores al ser demostrado una realidad de equilibrio basado en costos y ventajas de una deuda. Dado una descripción contractual, ya que la teoría de costo plantea subestimar los fondos. Tal por eso tienen un meta de bajar el enfrentamiento de interés en diversos autores: director, accionario y acreedor. Jensen y Meckling (1976) confirman dos modelos de conflicto: de naturaleza interno que se basa en el accionario y representante y por el otro lado al acreedor. Las disconformidades de varios intereses son fundamentos de poco conocimiento en gestiones, como también el defecto de retribución de recursos y alto consumo de sus directivos. Igualmente se basa en una teoría como la agencia que dio como desarrollo en la base de desproporción de

información. El adelanto de dicha teoría de las asimetrías en el marco de financiamiento dedica otra aclaración nueva: donde el financiamiento es de jerarquía. Dicho de su contexto de desigualdad de comunicación e información, y a su vez hacen respetar los directivos su mandato del accionista, donde su mejor recolección es del autofinanciamiento. Las micro y pequeñas empresas no tendrían un beneficio dentro de la posibilidad ya que a su vez aseguraría un gran aumento, donde la emanación de la deuda es mejor al crecimiento del monto, donde se presentaría la teoría del financiamiento o el (POT) esto fue planteado según Myers y Majluf (1984).

Por otra parte, la teoría es controvertida. Ya que la POT es una de las teorías más simples y conveniente en la existencia, que brinda solucionar cuestionamientos. Donde permite resolver una demostración según la teoría de juegos. (Monsalve, 2003), puso en un ámbito el estudio del comportamiento en representantes económicos, así como juegos sumarse en cero. (Nash ,1950), en consideración brinda soluciones de juego y de cómo generar un crecimiento en su empresa.

Teoría Tradicional en la Estructura Financiera:

La teoría tradicional habla sobre la estructura financiera que dispone la existencia de una atrevida combinación de recursos propios y ajenos que establece la estructura financiera óptima (EFO). Por lo cual puede definirse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952

publica un trabajo donde defendía la realidad de una EFO en fundamento a las deformidades del mercado. La teoría tradicional no tiene un apoyo teórico riguroso, lo cual ha sido protegidos por empresarios y financieros, sin dejar que la EFO dependa de diversos factores, como son: tamaño de la empresa, sector de la actividad económica, política financiera de la empresa y el grado de desproporción del mercado y la junta económica en general (**Alarcón, y otros 2011**).

Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría de (Pecking Order) afirma que hay una disposición de origen de financiación. Por lo tanto, proporciona de su teoría un cálculo en financiamiento empresarial y cómo aportar actuales adquisiciones, en primer lugar, profundamente debe constar con base a un capital, siguiendo deudas de menudo peligro, después con un endeudamiento público donde se pueda ofrecer menor evaluación en las acciones y en último lugar, con nuevas acciones.

Fuentes de Financiamiento

El autor (Briceño 2009), habla sobre elementos de financiamiento que son:

- ❖ **Los ahorros personales:** da a entender que la mayoría de negociantes indican que obtienen su capital de sus ahorros y que en algunos casos de sus tarjetas de créditos como un principio de financiamiento para su empresa.
- ❖ **Los amigos y los parientes:** también son tomados como fuentes de

financiamiento, prestándose sin intereses o en algunos casos con intereses, pero muy bajos a comparación de las entidades financieras.

- ❖ **Banco y unión de crédito:** Son común en sus bandejas de financiar enlaces de préstamo. Las entidades financieras prestan dinero al negocio siempre en cuando tenga capacidad de pago y justificación de su inversión.

Fuentes de Financiamiento Semi formal

Las fuentes son indicados por el autor (Alvarado t y otros, 2001) habla sobre elementos que se alistan en la SUNAT, o que son parte del Estado, terminan las actividades de crédito sin supervisión de la SBS. Las fundaciones tienen grados diferentes de especialización en el tratamiento de créditos y una estructura autorizada que les permite una escala completa; Entre ellos se encuentran: ONG y organizaciones abiertas: Banco de Materiales - BANMAT - y Ministerio de Agricultura - MINAG.

Fuentes de Financiamiento Informal

El financiamiento no formal son consecuencias de la comunicación que de gran interés para su administración monetaria que no pueden realizar los bancos formales, ya que tiene una cercanía más levantado en situaciones que descifran cómo calmar los defectos de los mercados en relación con el dinero y / o cuando hay culpa en distintos mercados.

Por lo tanto (Alvarado y otros, 2001) indica que las fuentes informales del financiamiento son:

- a) Prestamistas profesionales: son relacionados con créditos casuales, a pesar de que su alcance es habitualmente poco. El tipo de crédito se caracteriza por un alto costo del dinero y que a menudo, se lo permite contraer la promesa de algunos excelentes.
- b) Operadores: Son fuentes más amplias de créditos casuales. De los cuales surgen tiendas o bodegas, compradores de artículos definidos y proveedores de datos. Habitualmente, estos créditos se otorgan bajo una metodología de contrato y una interrelación.
- c) Fondos personales: son la principal fuente de financiamiento con capital utilizado al iniciar otro negocio. Con ciertos casos especiales, donde la empresa debe dar una base de capital, por lo que la empresa necesita un capital que permita un tiempo específico para dar y recibir. En los primeros años, por lo tanto, una empresa no puede aguantar el gasto de sumas fuertes por plazos destinados de obligación (Longenecker, Moore, Petty, & Palich, 2010).

De otro lado **(Silupú, 2016)** dijo que se debe verificar el costo de la deuda y el costo del capital, ya que generalmente se encuentra en el costo de la deuda es bajo que el costo de los recursos propios, es por eso que las empresas optan por el endeudamiento, pero se debe tener

en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que embarca la administración de la misma. Tanto así, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, y que los intereses de la deuda son deducibles del pago (ahorro fiscal).

Instituciones Financieras:

En las diversas entidades, encontramos un considerable número de instituciones financieras de varios tipos como comunitario, privado, público e internacional. Las cuales las empresas, brindan créditos de diferentes modos, plazos, tanto a personas naturales, como a empresas.

Según afirma (**Pérez & Capillo, 2015**), las instituciones financieras se clasifican en:

- ❖ **Instituciones Financieras Privadas:** Según los especuladores de primas creadas a partir de avances y aventuras que dan un aumentan en su capital, se separan en: Bancos, organizaciones relacionadas con dinero, relaciones de recursos compartidas y crédito, fondos de inversión y cooperativas de crédito que aplican intermediación monetaria con personas en general.

- ❖ **Instituciones Financieras Públicas:** Son aquellas organizaciones patrocinadas por el gobierno, para agregar y dar una mejora de pequeñas y medianas empresas, y que están separadas en: bancos estatales, bancos nacionales de fundaciones estables. Según las organizaciones están representadas por sus propias leyes, ya que son responsables de sus

promulgaciones en relación con el dinero y el control de la superintendencia de bancos.

- ❖ **Financiamiento de MYPE:** afirma (Silupú, 2016) que en la actualidad el universo de las micro finanzas o de unidades especializadas en pequeña o menor escala, donde todo costo de financiamiento obtenido a través de la obligación es alto en constatar con el costo de financiar sus propios capitales. En novedad, la tarifa de crédito normal para esta área es del 30% cada año y en diferentes aspectos es mayor debido a su forma en que la división de MSE es regular mente informal, no paga sus impuestos y es excepcionalmente riesgosa, lo que genera un alto costo en las organizaciones referidas con el dinero en una escala mínima. Por otra parte, existe un gobierno esencial dentro del fondo.

Desde entorno de conocimiento, la MYPE en los niveles mundial, local y cercano, que existe en organizaciones creada, ya que enfrentan algunos problemas, entre los cuales los más imperativos que se identifica con financiamiento exitoso. En la parte expansiva, esto se ve claro por la ausencia de enfoques satisfactorios que admitan poner en su medición legítima las ventajas monetarias y sociales mencionadas por la forma en que las MPE afronten el financiamiento competente para sus requerimientos; lo que se rechaza mucho más, debido a la ausencia de datos y la ausencia de límite de administración de los propietarios de las

MYPE (Jiménez, 2014).

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales

2.2.2 Teorías de la rentabilidad:

Afirma (Gutiérrez y Tapia, 2016), que la productividad es una idea amplia en el entorno ya que se admite diversas metodologías y proyecciones, y en la actualidad hay varias puntos de vista de lo que se puede añadir dentro de este término en correlación con las organizaciones; puede verificar el beneficio desde la expectativa monetaria, relación con el dinero, o también puede analizar la ganancia social, incorporando en el caso de ángulos extremadamente desplazados, por ejemplo, sociales, ecológicos, etc., que dan forma a los resultados constructivos o nefasto dentro de la organización que va comenzar dentro del ámbito regular. Por lo tanto, dentro del panorama de expectativa monetaria o presupuestaria, que el beneficio puede considerarse, en un nivel general, como el límite o la capacidad de la organización para generar un excedente a partir de un arreglo de negocios realizado. Por lo tanto, uno podría decir que la productividad es una solidificación del resultado de un movimiento monetario de cambio,

creación y / o comercio.

El banco de ahorro del Perú (BCR, 2007), habla que la ganancia es el límite que tiene un comentario de suficiente beneficio; Por ejemplo, un negocio es bastante beneficioso cuando se genera grandes ingresos que costos, un cliente es productivo cuando genera grandes ingresos que los costos, un territorio o división de la organización es bastante lucrativo cuando genera grandes ingresos que costos.

Según (Gonzales, Correa y Acosta, 2002), habla que la ganancia es fundamental dentro de las micro y pequeñas empresas, y en el largo plazo lo que brinda un apoyo en la producción de un alto número de ocupaciones y salarios para el gobierno. Es resaltante en la relación que tiene con el dinero más típico al estimar el nivel de logro o decepción en la administración comercial. Hace conceptible evaluar, al término de las cualidades genuinas obtenidas, la viabilidad de las metodologías ejecutadas en esta línea, hace constar las correlaciones encima de la posición dado de una asociación en la condición financiera en la que trabaja.

Por tanto (José Parada daza, 1988) tiene su punto de vista de la administración que realiza multiplicidad de ideas tomadas según estudios Financieros, tales como la teoría económica, financiero, estadístico. las ramificaciones hipotéticas razonables son las que realizan una investigación financiera presupuestaria que se descomponen, considerando partes internas y de reclamación de cada organización, y también factores externos. Las metodologías ahora en la actualidad se muestran con respecto a la cuestión

de los beneficios y un programa de valoración extremadamente útil para pequeñas y medianas empresas.

El término de productividad también se usa para determinar la conexión entre los beneficios de una organización y diferentes partes de ella, por ejemplo, ofertas, recursos, valor, cantidad de ofertas, etc.

Por lo tanto, en lo general, las ecuaciones de fondos de reserva ofrecidas en fundaciones monetarias dan Ingresos Fijos o Ingresos Variables.

Ingresos fijos:

Se correlaciona con los marcos de fondos de reserva en los cuales, al instante cuando se traslada un monto de dinero a una entidad bancaria, se percibí el costo del financiamiento donde se abonará de una forma constante, según indique el término establecido. Los almacenes de tiempo y las cuentas de inversión tienen en función en esta línea y son preferidos por las personas ya que son fondos generalmente seguros, a pesar de que obtienen un retorno menor.

Ingreso variable:

Ser tiene en conocimientos de algunos casos donde la ganancia se basará en algunos elementos, por ejemplo, la conducta del mercado o el aumento de

un período, por lo generalmente que nunca se puede garantizar la suma en la que se dudara, lo que incluso puede terminar en ser negativo, por lo tanto, es decir que constituye una desgracia para las personas que perdonan. El mejor caso para este tipo de ganancias son mayormente las acciones, que son favorecidas por las personas que necesitan un mayor o mejor rendimiento, pese a que deben enfrentar un mayor riesgo dentro de ella.

La literatura económica nos habla, que en el final se utiliza una rentabilidad heterogénea, y que influyen una aproximación dentro de su misma faceta, por tal motivo en lo específico tiene una denominación dentro de una rentabilidad en su tamaño de su rendimiento que tiene por determinado una fase que genere capital utilizable. En lo cual conlleva una equiparación de una renta y medio utilizados donde así obtener un propósito que lleve a cabo una elección de alternativas y a su vez dictaminar una efectividad entre la acción terminada, dado la correcta interpretación (Sánchez, 2001).

Productividad monetaria

El factor de rendimiento de los activos es el rendimiento normal tenido por cada una de las especulaciones de la organización. Por tanto, También se puede caracterizar como la ganancia de la ventaja, o la ventaja que estos han creado para cada sol que se ponga en recursos de la organización.

Beneficio relacionado con el dinero:

La rentabilidad financiera o el rendimiento de un capital reclamado mayormente es la ventaja neta adquirida por los empresarios para cada unidad fiscal de bienes de capital invertidos en la organización. Que es la ganancia de los cómplices o propietarios de la organización.

Según (Ferrus, Andreu, Sarto & Vicente, 2007), afirman que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz. Markowitz avanza con una nueva teoría, mostrando que el inversor pondrá su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar la línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números mostrando 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 o cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo, que evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que 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

Hipótesis de ganancia y riesgo en el mercado:

Sharpe (1963) citado en (Borja, 2015), surgió un caso muy específico del rincón de un creador similar al del mismo, por lo tanto, fue la consecuencia de un procedimiento de mejora que Sharpe hizo del modelo pionero de su instructor Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz incluía un proceso de recuento problemático en la perspectiva de la necesidad de dar a conocer lo suficiente de cada una de las covarianzas entre cada coincidencia de títulos. Para esquivar esta naturaleza multifacética, Sharpe propone relacionar la evolución de la productividad de cada recurso monetario con una lista particular, peculiarmente la macroeconómica, por así decirlo. Este fue denominado modelo de inclinación, con el argumento de que la cuadrícula de cambio y covarianza solo muestra diferentes distintas de cero en el inicio de esquina a esquina, es decir, en los puntos relacionados con las diferencias de la rentabilidad de cada título. Como se ha demostrado, el mercado demuestra que es una instancia específica de esquina a esquina. Esta identidad hace al archivo una referencia que se toma, ya que es un miembro de los beneficios ocasionales ofrecidos por los mercados monetarios.

Adrián. J. slywotzky, David j Morrison y Bob Andelmon citados por (Briceño, 2009), estos creadores afirman, que al administrar negocios debe tener un fragmento decente del mercado. Es decir, que la organización que tenga un fragmento más grande del mercado, producirá beneficios más asombrosos. Sea como fuese, como lo indica la racionalidad de la "zona productiva", las buenas adquisiciones son adquiridas por el individuo que gobierna el territorio de mercado que más se enfoca en la mejor medida, prestando baja atención al lapso de la pieza de la industria en general que tiene. Por lo cual, en este contenido los creadores muestran los pensamientos básicos del sistema de "zona productiva". Una parte de sus temas asegurados son: fundamentos, estándares e ilustraciones útiles.

Estrategias de Rentabilidad:

Las organizaciones mayormente deben de usar no menos de una (o todas) las metodologías que lo acompañan para fijar su estrategia de calidad que decidirá su beneficio en el mercado:

Cuánto se acercan en el plan y los atributos de la tarea al estándar codiciado. En este punto, las características son:

- ❖ Intensidad de una empresa
- ❖ Productividad.

- ❖ Cuota de mercado.
- ❖ Implemento de recientes elementos y separación de contendientes.
- ❖ Calidad de un producto o beneficio.
- ❖ Tasa del desarrollo del mercado.

Intensidad de una empresa:

Son posiciones y efectivo en que la organización o negocio debe adquirir alguna ejecución más adelante, ya sea por reconocimiento de una prima, ganancia y dándole un mayor incentivo.

Productividad:

Para que un negocio desarrolle un incremento en su beneficio, Por medio de la productividad se pone a prueba la capacidad de una estructura para desarrollar los productos y el nivel en el cual se aprovechan los recursos disponibles. La mejor productividad supone una mayor rentabilidad en cada empresa., la investigación del tiempo y un arreglo de pago. La productividad se puede caracterizarse como una proporción entre la medida de mercancía, empresas creadas y medida de los activos utilizados. En el acoplamiento, la rentabilidad ayuda a tener una evaluación de elaboración de su material y su activo.

Por tanto, la rentabilidad de máquinas y equipos se da como un elemento de sus atributos. Por lo tanto, no ocurre lo mismo con los recursos humanos o los empleados. Deben tener en cuenta los factores que impactan, Al disminuir el desperdicio de la rentabilidad tiene como aumento. Una efectividad es la demarcación de la eficiencia, donde su rentabilidad ideal es de alta calidad en competencia que se espera en un procedimiento.

Participación de los mercados:

El plan de preparación se completa teniendo en cuenta el objetivo final para decidir la entrada de una organización con su marca dentro del mercado.

Donde estas cifras se obtienen a través de exámenes, pruebas y la seguridad del tamaño de la población.

Al igual que la preparación de infiltración como la medición dentro del mercado. La organización que contratan los diversos estudios, en su mayoría muestran propuestas para diferentes organizaciones, así mismo como en la región mecánica, y además mercados donde los exámenes sectoriales no son accesibles.

Desarrollo de nuevos productos o diferencia de competidores:

Desarrollo en nuevos productos o elemento pueden lo mismo o hecho

"nuevo". Una idea nueva puede convertirse en otro artículo y / o beneficio para la empresa o negocio. Los cambios básicos en un artículo o producto actual pueden cambiar a uno "nuevo" donde ofrecerían un artículo actual en el contorno de un mercado para así poder considerarse un novedoso producto. También se podría valorar un artículo nuevo por un lapso restringido. Donde sería relacionado con una mentalidad del desarrollo de un razonamiento paralelo al de la idea publicitaria: cuando se agrega otro ítem, se debe pensar en el avance y la naturaleza del ítem y beneficio, sin dejar de lado a la separación del ítem en el mercado y superando a los competidores del mercado de productos, que, a pesar de ofrecer productos comparativos, tienen una flexibilidad total de problemas característicos y no hay poder sobre los costos y el control para resolverlos.

Tasa de crecimiento del Mercado:

En esta tasa se mide el avance del producto que entrara al mercado. Esto tiene que ver también, con el ciclo de vida del producto, que se precisa por el ciclo de nacimiento del producto, desarrollo y expiración, aplicado a las ventas de un producto.

2.2.3 Teorías de la empresa

Debemos tener en cuenta ciertas diferencias de distribuciones dentro de un mercado competitivo que se realiza en el entorno de varias empresas.

Competencia perfecta: son mercados muy competitivos en donde los proveedores, no tienen que cambiar sus precios cuando se hace la compra al

por mayor y menor porque están sometidos al equilibrio de oferta y demanda.

A las empresas que participan en mercados de competencia se les conoce como empresas tomadoras de precio; es decir, que las empresas que trabajan en este tipo de mercado no pueden ellos modificar los precios, sólo deben aceptar los precios que se determinan en el mercado.

Monopolios: En la estructura monopolística hay una sola empresa que cubre la demanda del mercado y por eso están en la capacidad de ofrecer en el mercado la calidad de un producto que es mucho más bajo que en competencia.

Enfoque estratégico o teoría de la estrategia empresarial.

Es un plan de sistema que permite integrar un modelo de planificación y acción de grupo de decisión que permita resolver los problemas estratégicos de la empresa y asegurar la permanencia a su entorno competitivo del mercado.

La definición de un compromiso estratégico que da una circunstancia muy proveniente del estudio y formación de retos, impacto, amenazas y oportunidad tanto interna y externa en las organizaciones (Ortiz, 2011).

Característica de la empresa.

- ❖ Empresa de conjunto de producción, financiamiento y márketing.
- ❖ Todas las empresas tienen una finalidad de su existencia dentro del mercado.
- ❖ Existen diversos factores en la empresa, que están unidos para así lograr un éxito propio dentro del mercado.

- ❖ Toda organización tiene su propio manejo, colectivo de diversos elementos relacionados.

Se clasifican en la siguiente manera:

- Micro y pequeñas empresas
- Sector primario.
- Sector secundario
- Sector terciario

✓ **Ámbito:**

- Locales
- Provinciales
- Regionales
- Nacionales
- Multinacionales

✓ **Propiedad:**

- Privadas
- Publicas.

2.2.3.1 teorías de la MYPE

“El Artículo 4º de la Ley MYPE, establece que el concepto de las micro y

pequeñas empresas, dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o servicios, que se encuentra en el TUO (texto único ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente **(Dec. Leg. N° 1086).**”

Según Ley: N° 30056. Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento donde cada empresa debe de juntar diferentes características.

- ❖ Micro empresa: es aquella que tienen ventas al año por un monto de 150 (UIT).
- ❖ Pequeña empresa: es los que tienen una venta al año mayor a 150 (UIT) hasta llegar a un límite de 1700 (UIT)
- ❖ Mediana empresa: es los que tienen ventas al año superior a 1700 (UIT) hasta llegar un límite de 2300 (UIT).

Requisitos a realizar para una formalización de la empresa:

Según la remype:

1. Fotocopia del DNI.
2. Mencionar a que se va a ocuparse el negocio.
3. La contribución de un dinero ya que obtendrá en cuenta para su formalización de su negocio.

4. El nombre de la empresa, pero antes debes tener en cuenta que no allá ismo nombre en otra parte. por eso se solicita un trámite de búsqueda de nombre de la empresa.

Avance a realizar una formalización de una micro y pequeñas empresas:

❖ El Ministerio de la Producción promueve la inscripción en el Registro Nacional de MYPE (REMYPE), con incentivos para los propietarios y trabajadores. Una vez formalizada su empresa, puede vender sus productos a compañías grandes, obtener créditos más baratos de los bancos y contar con acceso a un seguro de salud, a través del Sistema Integral de Salud. El REMYPE, creado en el marco de la Ley de Fomento a la MYPE, también establece un régimen laboral especial (menos costoso), disposiciones tributarias simplificadas y el acceso a un procedimiento. Continuando con algunos pasos a seguir para su formalidad:

❖ **Creación de la empresa:** según a la ley N°28015 que presenta a una empresa a ser parte de una formalidad como persona para que pueda tener un desempeño de distinta actividad, ya que serás el único jefe de propia empresa, consiente de un manejo administrativo, y por tanto contarás con una cantidad de empleados que se desempeñan en su propio puesto. Ya que no se efectuará ningún gasto para su empresa. Y a su vez obtendrá un régimen muy sencillo que es el (RUS), por lo tanto, tendrá que inclinarse al (RG). Si por un incumplimiento de ciertas obligaciones podría contestar con propio caudal que son: propiedad, inmuebles, etc.

❖ **Adquisición del ruc:** ya cuando un negocio realiza movimiento de dinero puede ya ha dar un recibo y asimismo hacer comprobación de diversos gastos, para eso debemos efectuar 3 trámites correspondientes:

- ✓ Inscribirse en el RUC.
- ✓ Elegir un régimen tributario.
- ✓ Obtención de una clave (SOL) ya que servirá hacer tramitaciones vía web.

❖ **Registrarse en remype:** para poder registrarte en la REPYME te servirá para obtener beneficios laborales, financieros y tecnológicos que brinda la Ley de las MYPE. Para poder inscribirte solo debes ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo, y una vez inscrito debe de ser imprimida para la solicitud de inscripción y genera archivo virtual, el ministerio de Trabajo verificará la solicitud en los siguientes 7 días, donde ya podrá ser la impresión oficial de la Constancia.

Antes de la inscripción debe tomar en cuenta lo siguiente:

Microempresas:

- ✓ Tienen de 1 hasta 10 trabajadores.
- ✓ Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales hasta por un

monto máximo de 150 UIT (S/.540, 000, según UIT 2010).

Pequeñas empresas:

- ✓ Tienen de 1 hasta 10 trabajadores.
- ✓ Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales de hasta 1,700 UIT (S/. 6'120,000, según UIT 2010).

1) Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)

En este régimen tributario se encuentran las personas que tienen un pequeño negocio cuyos principales clientes son consumidores finales. Las ventajas que ofrece este régimen es que no se llevan registros contables solo se efectúa un pago único mensual en función a las categorías que son dos.

La categoría una tiene un tope de ingresos o compras hasta los S/ 5,000. Se pagan S/ 20 en la medida que no se supere el monto de S/ 5,000 mensuales. La categoría 2, se paga una cuota mensual de S/ 50 en tanto mis ingresos o compras no superen los S/ 8,000. El RUS tenía más categorías, pero ahora solo tiene dos. En cuanto a los topes anuales se tiene un límite de ingresos o compras hasta de S/ 96,000 anuales. Otra característica importante es que las personas naturales en este régimen solo pueden emitir boletas de venta, pero no emiten facturas. La característica de este nuevo rus es que emiten como comprobantes de pago boletas de venta o tickets, pero no generan el crédito fiscal que es el IGV. Deben de tener en cuenta las personas que decidan estar en este régimen que, si sus

clientes solicitan la emisión de facturas, no podría ubicarse en este porque no se emiten este tipo de comprobantes de pago. Asimismo, tiene actividades no comprendidas como la venta de inmuebles, titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas, agencias de viaje, entre otros. De superar cualquiera de estos límites, el contribuyente deberá cambiarse de régimen.

2) Régimen especial de la renta (RER): Está dirigido a personales naturales y jurídicas domiciliadas en el Perú que obtengan rentas de tercera categoría; es decir, rentas de naturaleza empresarial como la venta de bienes que adquieran o produzcan y la prestación de servicios.

Se debe tener en cuenta las actividades no comprendidas en este régimen. Para estar comprendidos, los ingresos netos anuales o el monto de adquisiciones anuales no deben superar los S/ 525,000. El valor de los activos fijos, con excepción de predios y vehículos, no debe superar los S/ 126,000. Además, no se puede exceder de 10 trabajadores por turno de trabajo. En cuanto a las actividades no comprendidas, en este régimen se tienen las actividades de construcción, los que realizan venta de inmuebles, titulares de negocios de casinos, tragamonedas, agencias de viaje, propaganda, entre otros. En este régimen solo se presentan declaraciones mensuales y se paga como renta la cuota de 1.5% de los ingresos netos; además, el IGV. En este régimen sólo se lleva el registro de compras y de ventas.

3) Régimen Mype tributario (RMT)

En este régimen como su propio nombre lo indica está pensado en la micro y pequeña empresa. También se tienen topes de ingresos hasta de 1700 UIT de ingresos. Y no hay límites en compras y puede emitir todo tipo de comprobante de pago como factura, boleta de venta y otros. En este régimen se puede realizar cualquier tipo de actividad. Los contribuyentes de este régimen pagan dos impuestos de manera mensual: el impuesto a la renta y el IGV. En el caso del impuesto a la renta se realiza el pago a cuenta mensual en función a sus ingresos: hasta 300 UIT se pagará el 1% sobre los ingresos netos obtenidos en el mes. Más de esa cifra, hasta 1700 UIT, se pagará en función al que resulte mayor de aplicar a los ingresos netos del mes un coeficiente o el 1.5%. Cabe referir que en este régimen se presenta una declaración anual del IR donde se paga el impuesto de la siguiente forma: Hasta 15 UIT de la renta neta, la tasa es de 10%. Si hay exceso, de esa cifra es el 29.5%. Los pagos a cuenta de renta mensual se pueden deducir en el pago de renta anual. En este régimen es obligatorio llevar libros y/o registros contables.

4) Régimen general (RG)

En este régimen se pueden ubicar todas las personas con negocios y personas jurídicas que desarrollan actividades empresariales. No existe ningún tope de ingresos ni límites en compras. Se pueden emitir, además, todo tipo de comprobantes y se pagan dos impuestos de manera mensual: el IR y el IGV. Existe también una declaración anual. El pago a cuenta

mensual se realiza al que resulta mayor de los ingresos netos del mes un coeficiente o el 1.5%. En el pago anual, la tasa es el 29.5% sobre la renta anual. Los pagos a cuenta de renta mensual se pueden deducir en el pago anual. En este régimen es obligatorio llevar libros y/o registros contables.

2.2.3.2 Teorías de la clasificación de sectores.

Tenemos los siguientes:

a. Sector primario: El sector primario está conformado de varias actividades en correlación de cambios de recursos en relación de productos no elaborados, por tanto, el producto a utilizar como una materia prima en diversas producciones. Sus principales recursos de gestión de actividad son: agrícola, ganadería, la caza, pesca y piscicultura.

b. Sector secundario. Constituida por distintas formas de actividad del país coherente que nunca realizan mercancías, ya que es útil dentro de un financiamiento económico. Modelo de comercios como tiendas de abarrotes, ferreterías, transporte, servicios financieros, las comunicaciones, servicios profesionales también incluidos el estado etc.

Es preciso concretar que, si los grupos elaboran capital visible, ya que es apreciado como grupos en productividad. Dentro del sector 3 no son considerados en productividad, ya que no es un sector en producción de posiciones tocables, por otra parte, se encargan de abastecer al mercado de

bienes y servicios y que, por lo tanto, devienen necesarias y fundamentales para el correcto funcionamiento de la economía en general.

c. El sector comercio: Es parte de la economía en diversas labores socioeconómicas que consta hacer una adquisición y despacho de productos. También se realiza renovación sobre un bien a otro idéntico. Ya que es el grupo que necesita mucha transformación de lo industrial y otros tipos de bienes, para que se utilicen como una base a construir un nuevo producto.

d. Sector servicio. El sector Servicios este año tendría una expansión de 4.6% este año debido a un mayor dinamismo de la economía tras la recuperación de la demanda interna que está mostrando buenas señales, de acuerdo a la Cámara de Comercio de Lima (CCL). Cabe resaltar que las empresas son intermediarias entre el productor y consumidor clasificándose en:

- ❖ **Mayoristas:** Son aquellas que realizan ventas al por mayor, y a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo. Ya que las ventas al por mayor tienen un gran aporte en la economía.
- ❖ **Minorista:** Son los que ofrecen al por menor.
- ❖ **Comisionista:** son los que se encargan de ofrecer productos hechos por los fabricantes ya que obtienen un producto terminado para la venta, ganando así la mitad para ellos.

e. Rubro ferretería: es un negocio mercantil empeñado mayormente a vender diversos materiales de construcción, Asimismo artículos para la vivienda, y que está al servicio del todo el público en general.

En lo general en las ferreterías se puede encontrar herramientas eléctricas, aparatos de uso manual, venta de diferentes sistemas de fijación, por ejemplo, tornillos. Productos de jardinería. Productos adhesivos de fijación. Catálogo de cerraduras y manillería para puertas. Venta de vestuario y calzado de seguridad para el trabajo. Algunas ferreterías van ampliando sus servicios de tal modo que incluso, venden estufas. Productos de menaje para el hogar y decoración.

La gran mayoría de ferreterías están en el mercado a nivel nacional, y casi la mayoría de origen familiar, ya que a principios solo contaban con pocos productos, pero a lo largo fueron creciendo y que se dedicaron a la distribución de productos en mayor escala ya cuentan con material de construcción de todo tipo de variedad.

Hoy en día en lo presente, diversas ferreteras en el Distrito de Mazamari se mantienen en el mercado muy rentables, ya que la mayoría tienen sus propios establecimientos, donde genera trabajo para los ciudadanos del distrito de Mazamari,

2.3 Marco Conceptual:

2.3.1 Definiciones del Financiamiento:

En definición, se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, y adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

2.3.2 Definiciones de la Rentabilidad:

Se conoce como rentabilidad, a todo que tenga referencia a las ganancias económicas ya que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

Tomemos el caso de una panadería que, para producir cada kilogramo de pan que vende a 20 pesos, necesita invertir 15 pesos. Dicha cifra incluye las materias primas, el gasto en electricidad y gas, los impuestos, etc. De este modo, la panadería obtiene una rentabilidad de 5 pesos por cada kilogramo de pan que vende.

2.3.3 Definiciones de Empresa:

Para (simón Andrade) autor del Diccionario de Economía, una empresa es “aquella entidad formada con un capital social, que además del propio trabajo de su promotor, puede contratar a cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles o a la prestación de servicios.”

2.3.4 Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas:

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE). es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización que tiene objeto a desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios

2.3.5 Definición de Sectores.

Es un Sector o porción de espacio delimitado por una frontera que lo divide del resto de más espacio. Es un término genérico, sin embargo, se sabe que la aplicación de está dirigida a aquellos aspectos de la sociedad en los que son necesarios una aplicación de espacios por separados.

2.3.6. Definición del Sector Comercio.

El comercio, en termino general, es una actividad social y económica que implica la adquisición y el traspaso de mercancías. Quien participa de un acto de comercio puede comprar el producto para hacer un uso directo de él, para revenderlo o para transformarlo. En general, esta operación mercantil implica la entrega de una cosa para recibir, en contraprestación, otra de valor semejante. El medio de intercambio en el comercio suele ser el dinero.

2.3.7 Definición de MYPE rubro – Ferreterías.

En términos general, una ferretería es un local comercial dedicada a la venta de materiales de construcción y otras necesidades del hogar,

normalmente es para todo público en general.

La ferretería es de gran ayuda en temas de construcción ya que cuentan con herramientas que se necesitan dentro del hogar, como tornillos, clavos, cerraduras, ya que nos brindan soluciones gracias a los accesorios que encontramos dentro de los locales de ferreterías.

III. HIPOTESIS:

3.1. Hipótesis General:

Existe relación entre la caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, provincia de Satipo, año 2018.

3.2. Hipótesis Específica:

Las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, provincia de Satipo, año 2018. Es adecuada por que poseen edad, estado civil, grado de instrucción y cargo de desempeño.

Las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, provincia de Satipo, año 2018 es adecuada ya que, se encuentran laborando formalmente la mayoría.

IV. METODOLOGIA:

En este capítulo se expondrá la manera en cómo se va a realizar el estudio de investigación, los pasos para realizarlo, y su método. Constará de la descripción y análisis de los métodos que se emplearán en el estudio de

investigación.

Tipo de la Investigación:

La investigación es de tipo descriptiva, Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue detallar las variables.

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

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

(Sánchez & Reyes, 1998), afirma que tiene como objetivo la descripción de los fenómenos a investigar, tal como es y cómo se manifiesta en el momento (presente) de realizarse el estudio y utiliza la observación como método descriptivo, y buscando especificar las propiedades importantes para medir y evaluar aspectos, dimensiones o componentes. Se sitúa en el primer nivel de conocimiento científico. Se incluyen en esta modalidad gran variedad de estudios.

4.1 Diseño de la Investigación.

En la presente investigación se utilizará el diseño no experimental transversal - descriptivo.

M → O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes Encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, y Rentabilidad

4.1.1 No experimental:

Esta investigación se ha realizado no experimental por que sea desarrollado sin manipular las variables como Financiamiento y Rentabilidad.

Transversal:

Por qué el trabajo de investigación se desarrolló en un espacio de tiempo cómodo.

4.1.2 Descriptivo:

Por qué el trabajo de investigación se especifica y describe las partes más relevantes de las variables.

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población:

El trabajo de investigación de la población ha estado conformado

por un total de 13 MYPES del sector comercio, rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, año 2018.

4.2.2. Muestra:

Para el desarrollo de la obtención de la muestra se aplicó los siguientes criterios:

- ✓ Que las micro y pequeñas empresas que se encuentran en el nivel de formalización inscritos en el régimen tributario o general.
- ✓ Que las micros y pequeñas empresas tengan una participación en el presente trabajo investigación, como informantes, por lo expuesto, la muestra fue recogida de 13 MYPES, que se representa en el 50% de la población, la misma que fue seleccionada para mi trabajo de investigación.

4.3 Definición y Operacionalización de las Variables:

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Escala de Medición
Perfil de los Representantes Legales	Son algunas de las características que poseen los propietarios y/o		
		Edad	Razón: Años
		Estado Civil	Nominal: Soltero Casado

	administradores de las MYPES Rubro Ferreterías del Distrito Mazamari.		Conviviente
		Grado de Instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Técnica Universidad
		Cargo que desempeña	Nominal: Dueño Administrador
		Cantidad de Trabajadores	Razón: 1-2 trabajadores 3-4 trabajadores 5-6 trabajadores 7 a más.
Perfil de las MYPES	Son algunas de las características de las MYPES de	Edad de los trabajadores	Razón: 18-30 31-40 41 a mas
		Años de Funcionamiento	Razón: AÑOS
		Promedio de cliente al día	Razón: 0 – 5 clientes 6 – 10 clientes

	estudio		11 a más
		Nivel de Formalización	Nominal: SUNAT Municipalidad Persona Natural Persona Jurídica
		Régimen Tributario Afiliado	Nominal: Régimen Único Simplificado. Régimen Especial Régimen General Régimen MYPE
Financiamiento de las MYPES	Son algunas de las características	Solicitud de préstamo	Nominal: Si – No
		Fuente de Financiamiento	Nominal: Familiar Bancario Edpyme Prestamista

	relacionadas con el Financiamiento de las MYPES, Rubro Ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018	Inversión del Financiamiento	Nominal: Equipos Herramientas. Mejoramiento de Local. Insumos para Ventas. Publicidad.
		Monto del Crédito Obtenido	Razón: 500 – 1500 soles 1501 – 2500 soles 2501 – 5000 soles 5001 – 7500 soles 75011 - a más
		Tiempo de Pago	Razón: 6 meses 12 meses 18 meses 24 meses
		Problemas al Solicitar el Crédito	Nominal: Si – No
Rentabilidad en las MYPES	Percepción que tienen los	Mejoramiento de la rentabilidad, posterior al	Nominal: Si – No

	propietarios y/o administradores de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Financiamiento	
		Percepción de la rentabilidad en la empresa	Nominal: Si – No
		Percepción del Nivel de Rentabilidad en la MYPE	Razón: 1% - 10% rentabilidad 11% - 20% rentabilidad 21% - 30% rentabilidad 31% a más

4.4 Técnicas e Instrumentos

4.4.1 Técnicas:

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta, y observación a todos los representantes legales de todas las MYPES, para recolectar datos requeridos para nuestro trabajo de investigación que se aplicó a las micro y peñas empresas del Distrito Mazamari.

4.4.2 Instrumentos:

Para el recojo de la información se utilizó como instrumento el cuestionario de 19 preguntas, en función de los objetivos específicos de la investigación y la definición y operacionalización de las variables.

Por lo cual (**Hernández, Fernández, & Baptista, 2014**), afirma cuando una población es menor a 50 no requiere de una aplicación matemática para el cálculo de la muestra; siendo como muestra los representantes legales, dueños de las Mypes.

4.5 Plan de Análisis:

Para esta etapa de la investigación se determinará las medidas, modelos y técnicas estadísticas a utilizar para llevar a cabo la investigación del proyecto, así como la verificación de los datos, la tabulación y su interpretación para la obtención de resultados que llevará a la conclusión de este estudio.

a) Tabulación de Resultados:

Una vez aplicado los instrumentos se llevará a la tabulación de los resultados para presentar la información recolectada.

b) Interpretación de Resultados:

Se construirá cuadros estadísticos de los resultados y se procederá a su interpretación analítica.

c) Validación de la Hipótesis:

Por lo tanto, el autor Hernández, Fernández y Baptista, (2014), en una investigación descriptiva busca especificar sus propiedades, características y rasgos importantes que se analice por lo tanto no lleva hipótesis.

4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO : Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro
Ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018.

INVESTIGADOR : Astete Reymundo Víctor Antonio

ASESOR : Mgtr. Econ. Campos Gonzales Marco Antonio

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INSTRUMENTOS	METODOS
----------	-----------	-----------	-----------	--------------	---------

Problema General ¿Cuáles son las sus características del Financiamiento y la Rentabilidad en desarrollo de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018? Problema Específico ¿Cuál es su caracterización del Financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018? ¿Cuál es la importancia de la Rentabilidad de	Objetivo General Detallar e identificar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018. Objetivos Específicos Detallar las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2018.	Hipótesis General Existe relación entre la caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, año 2018. Hipótesis Específicas H1: Las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio	VARIABLE INDEPENDIENTE Financiamiento VARIABLE DEPENDIENTE Rentabilidad SUB VARIABLE Características de los representantes de las Mypes Características de las Mypes	Análisis documental cuestionario Técnica: Encuestas	TIPOS DE INVESTIGACION: El desarrollo de este trabajo de investigación empleare un tipo de investigación descriptivo donde se está recopilando datos y resultados utilizados. Nivel de la investigación. Descriptivo, DISEÑO DE LA INVESTIGACION: En la presente investigación se utilizará el diseño no experimental transversal - descriptivo. M → O Dónde: M = muestra conformada por las Mypes Encuestadas.
--	--	---	--	---	---

las MYPES del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, Provincia de Satipo, año 2018?	Detallar las características de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2018. Detallar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2018. Detallar y definir las características de la rentabilidad del área de estudio, 2018.	rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, año 2018 es adecuada por que poseen edad, estado civil, grado de instrucción y cargo de desempeño. H2: Las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del entorno del distrito Mazamari, año 2018 es adecuada ya que, se encuentran laborando formalmente la mayoría.		Instrumentos: Cuestionario	O = Observación de las variables: Financiamiento, y Rentabilidad No experimental Esta investigación se ha realizado no experimental por que sea desarrollado sin manipular las variables como Financiamiento y Rentabilidad. Transversal: Por qué el trabajo de investigación se desarrolló en un espacio de tiempo cómodo. Descriptivo: Por qué el trabajo de investigación se especifica y describe las partes más relevantes de las variables. Población:
--	--	--	--	--	---

					El trabajo de investigación de la población ha estado conformado por un total de 13 MYPES del sector comercio, rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, año 2018. Muestra: La muestra estuvo conformado por 13 micro y pequeñas empresas que representan el 50% de la población.
--	--	--	--	--	--

FUENTE: Elaboración propia.

4.7 Principios éticos: No aplica.

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:

5.1. Resultados

5.1.1 objetivo específico 1: Determinar las características de los representantes legales de las mypes del área de estudio.

Tabla 1: Objetivo Específico 1: Determinar las Características de los Representantes Legales de las MYPES del Área de estudio.

Edad del Representante Legal		
18 - 25 años	0	0,0%
26 a 35 años	3	23,1%
36 a 45 años	2	15,4%
46 años a más	8	61,5%
TOTAL	13	100%
Estado Civil		
Soltero	2	15,4%
Casado	10	76,9%
Conviviente	1	7,7%
TOTAL	13	100%
Grado de Instrucción		
Primaria	0	0%
Secundaria	4	31%
Técnica	4	31%
Universitaria	5	38%
TOTAL	13	100%

Cargo del Representante Legal		
Propietario	11	84,6%
Administrador	2	15,4%
TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018

Tabla 2: Objetivo Específico 2: Determinar las Características de las MYPES del Área de estudio.

DATOS GENERALES	#	%
Cantidad de Trabajadores		
1 - 2 Trabajadores	5	38,5%
3 - 4 Trabajadores	7	53,8%
5 - 6 Trabajadores	1	7,7%
7 a más	0	0,0%
TOTAL	13	100%
Edad de los Trabajadores		
18 - 25 años	13	100,0%
26 - 35 años	0	0,0%
36 a más	0	0,0%
TOTAL	13	100%
Años de Funcionamiento		
1 - 5 años	0	0,0%
6 - 10 años	4	30,8%
11 a más	9	69,2%
TOTAL	13	100%

Promedio de Clientes al Día		
0 - 5 clientes	0	0,0%
6 - 10 clientes	9	69,2%
11 a más clientes	4	30,8%
TOTAL	13	100%
Nivel de Formalización		
SUNAT	0	0,0%
Municipalidad	0	0,0%
Persona natural	13	100,0%
Persona jurídica	0	0,0%
TOTAL	13	100%
Régimen Tributario Afiliado		
RUS	0	0,0%
RE	0	0,0%
RG	13	100,0%
RMT	0	0,0%
TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018

**Tabla 3: Objetivo Específico 3: Determinar las Características del
Financiamiento de las MYPES del Área de estudio**

DATOS GENERALES	#	%
------------------------	----------	----------

Solicito Algún Préstamo		
SI	4	30,8%
NO	9	69,2%
TOTAL	13	100%
Fuente de Financiamiento		
Familiar	7	53,8%
Bancario	6	46,2%
Edpyme	0	0,0%
Prestamista	0	0,0%
Cajas municipales	0	0,0%
Financieras	0	0,0%
TOTAL	13	100%
Inversión del Financiamiento		
equipo y herramientas	9	69,2%
Mejoramiento del local	4	30,8%
Insumos para venta	0	0,0%
Publicidad	0	0,0%
TOTAL	13	100%
Monto del Préstamo		
500 - 1500 soles	0	0,0%
1501 - 2500 soles	0	0,0%
2501 - 5000 soles	4	30,8%
5001 - 7500 soles	0	0,0%
7501 - a +	9	69,2%
TOTAL	13	100%
Tiempo de Pago		
6 meses	1	7,7%
12 meses	3	23,1%
18 meses	2	15,4%
24 meses	7	53,8%
TOTAL	13	100%

Problemas al Solicitar el Préstamo		
Si	2	15,4%
No	11	84,6%
TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018

Tabla 4: Objetivo Específico 4: Determinar las Características de la Rentabilidad de las MYPES del Área de estudio.

DATOS GENERALES	#	%
Mejóro la Rentabilidad		
Si	11	84,6%
No	2	15,4%
TOTAL	13	100%
Considera Rentable su MYPE		
Si	13	100,0%
No	0	0,0%
TOTAL	13	100%
Nivel de Rentabilidad		
1% - 10% rentabilidad	1	7,7%
11% - 20% rentabilidad	8	61,5%
21% - 30% rentabilidad	3	23,1%
31% a más	1	7,7%
TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito Mazamari, año 2018

5.2. Análisis de los Resultados:

5.2.1. Respecto al objetivo específico 1: Determinar las Características de los Representantes Legales de las MYPES del Área de estudio.

Según la encuesta realizado a las mypes del sector comercio, rubro ferretería del distrito Mazamari en cuanto al perfil de los representantes se tuvo los siguientes resultados.

- ✓ Según a la edad del representante de la MYPE se observó que predominan más las edades entre 46 años a más un 61,5% y un 23,1% pertenecen a la edad de 26 a 35 años, lo que indica que las personas adultas predominan más en este rubro.
- ✓ En su estado civil de los representantes mayor mente son casados en un 76,9% y Solteros un 15,4% y una minoría son Conviviente un 7,7%
- ✓ En relación al grado de instrucción de los encuestados un 38% son de estudio, universitario y un 31% de estudio técnico, lo que nos muestra los resultados mayormente los de las universidades tienen mayor desempeño en el rubro.
- ✓ En cuanto al cargo de los representantes legales de las MYPES el 84,6% son propietarios de los establecimientos y un 15,4% son los administradores, dado los resultados de la encuesta sobre el cargo mayor es de los representantes ya que son ellos los que sacan adelante su empresa.

5.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2: Determinar las principales Características de las MYPES del Área de estudio.

Según a la encuesta realizado a las mypes del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito Mazamari en cuanto a las características de las MYPES se tuvo los siguientes resultados.

- ✓ En respecto a la cantidad de trabajadores que cuentan cada MYPE el 53,8% mayormente son entre 3 a 4 trabajadores y un 38,5% tienen entre 1 a 2 trabajadores, y el 7,7% cuentan entre 5 a 6 trabajadores, indica que en el sector comercio rubro ferreterías son mucha más generadores de empleo.
- ✓ Según a las edades de los trabajadores mayormente son de 18 a 25 años de edad en porcentaje representando es el 100%, lo cual da como resultado mayor que los jóvenes más en este tipo de empresa.
- ✓ En respecto a los años de funcionamiento de las MYPES el 69,2% cuentan con 11 a más años de funcionamiento y el 30,8% cuenta con 6 a 10 años, por lo cual los resultados indican que las MYPES en el rubro de ferreterías cuentan con años de experiencia.
- ✓ En relación al promedio de clientes al día de las ferreterías del distrito de Mazamari el 69,2% tienen entre 6 a 10 clientes por día y un 30,8% frecuentan de 11 a más clientes por día.
- ✓ En cuanto al nivel de formalización de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías el 100% son inscritas como persona natural.

- ✓ En cuanto al régimen tributario el 100% se encuentra afectada al Régimen General.

5.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3: Determinar las Características Principales del Financiamiento de las MYPES del Área de estudio.

Según a la encuesta realizada a las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Mazamari en cuanto a las características del financiamiento se tuvo los siguientes resultados.

- ✓ Al respecto a la solicitud de préstamos por parte de las MYPES un 69,2% no trabaja con ningún préstamo, y un 30,8% de la muestra ha solicitado préstamo para el negocio.
- ✓ Según los resultados sobre la fuente de financiamiento los familiares representados un 53,8%, y un 46,2% lo representan los bancos.
- ✓ Según a la inversión del financiamiento la encuesta demostró que el 69,2% lo utiliza más para equipo y herramientas, y un 30,8% lo invierte en mejoramiento del local.
- ✓ En cuanto los resultados obtenidos al monto de préstamos solicitados mayor es el monto de S/. 7,501.00 soles a más obteniendo el 69,2% de

la muestra y solo un 30,8% solicitan un préstamo de S/. 2,501.00 a S/. 5,500.00.

- ✓ Al respecto al tiempo de pago del préstamo adquirido de las MYPES deciden cancelar el crédito en 24 meses representados por el 53,8%, y el 23,1% deciden pagar en 12 meses., y un 15,4% optan por el pago en 18 meses, y el 7,7% solo en 6 meses.
- ✓ Según al problema que tienen al solicitar el préstamo, el 84,6 no tienen problemas para solicitar un préstamo, y el 15,2% si cuentan con problemas al solicitar un préstamo.

5.2.4 Respecto al objetivo específico 4: Determinar las Principales Características de la Rentabilidad de las MYPES del Área de estudio.

Según a la encuesta realizado a las mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Mazamari en cuanto a las características de la rentabilidad se tuvo los siguientes resultados.

- ✓ En respecto a la mejora de la rentabilidad el 84,6% de las MYPES afirman que, si tuvieron un mejoramiento, y el 15,4% considera que no mejoro en nada.

- ✓ En cuanto a la rentabilidad el 100% de las MYPES considera rentable su empresa.

- ✓ En cuanto al nivel de rentabilidad el 61,5% las MYPES consideran tener un nivel de rentabilidad de entre 11% a 20% y un 23,1% consideran rentable de 21% a 30% y un 7,7% de rentabilidad entre 1% - 10% y 31% a más.

VI. CONCLUSIONES:

6.1. Objetivo Específico 1: Determinar las características de los representantes legales de las MYPES del área de estudio

- ✓ Después de una ardua labor y análisis de recolección de datos se concluyó al respecto a la característica del representante legal de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Mazamari que en un 61,5% son de edad de 45 años a más, y en cuanto al de estado civil un 76,9% son casados, con grado de instrucción universitario de un 38% y en cuanto al cargo que ocupan el 84,6% son los propietarios de sus negocios.

6.2 Objetivo Específico 2: Determinar las Características de las MYPES del área de estudio

- ✓ Después de una ardua labor y análisis de recolección de datos se

concluyó en respecto a las características de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Mazamari que un 53,8% tienen 3 a 4 trabajadores, y con mayor porcentaje de edad de entre 18 y 25 años, y el 69,2% con 11 a más años de funcionamiento, y con un 69,2% de 6 a 10 clientes por día en promedio, y con un nivel de formalización mayor son de persona natural, y con mayor porcentaje afiliados al Régimen general.

6.3 Objetivo Específico 3: Determinar las Características del Financiamiento de las MYPES del área de estudio

- ✓ Después de una ardua labor y análisis de recolección de datos se concluyó en respecto a las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Mazamari que un 69,2% no ha solicitado ningún préstamo para su negocio, ya que su fuente de financiamiento eran sus familiares y un 30,8% menciona que, si solicitaron un préstamo, con un monto mayor o igual de S/. 7,501.00 soles, a un plazo de cancelación de 24 meses, invirtiendo así el préstamo en equipo y herramientas y un 84,6% afirman que no tuvieron ningún problema al solicitar un préstamo y un 15,4% que sí.

6.4 Objetivo Específico 4: Determinar las Características de la Rentabilidad de las MYPES del área de estudio

- ✓ Después de una ardua labor y análisis de recolección de datos se

concluyó en respecto a las características en la rentabilidad de mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Mazamari que en un 84,6% cuentan que su MYPE si mejoro en su rentabilidad, y un 100 % de estas consideran rentable su empresa con un nivel de 21% a 30% de rentabilidad

VII. RECOMENDACIONES:

- ✓ Se recomienda prolongar la muestra para un mejor resultado dentro de la población ya que esto ayudara a idealizar a toda la población del área de investigación.
- ✓ Se debe de realizar más capacitaciones a los propietarios en reunión con entidades públicas o privadas para brindar un mejor servicio para así poder tener una mayor rentabilidad lo cual ayudara a un crecimiento económico en bienestar del distrito.
- ✓ Se recomienda mayor comunicación con los propietarios en relación al financiamiento para que tengan una idea de las entidades de quienes ofrecen una menor tasa de interés.
- ✓ Con la rentabilidad obtenida de las empresas se debe invertir más en equipos y herramientas ya que esto ayudara al negocio a tener un crecimiento mayor y una clientela fija e incrementar su rentabilidad.

VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS:

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ❖ Accinelli, E, & Carrera, E, (2006) unicidad del equilibrio de Nash - Cournot con correspondencias de mejor respuesta contractivas. México DC México departamento de Economía Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la Republica.
- ❖ Agüero, L. (2017). Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para MYPES y Pymes. Lima Perú: centro de innovación y desarrollo emprendedor PUCP.
- ❖ Alvarado, J., Portocarrero, F, Trivelly, C, Gonzales, E, Galarza, F, & Venero, H, (2001), el financiamiento informal en el Perú. Lima Perú: COFIDE corporación financiera de desarrollo.
- ❖ BCR (2007), reporte de estabilidad financiera. Lima – Perú publicación de noviembre 2017.
- ❖ Borja, A, T, (2015) modelo simplificado de SHARPE Barcelona España: <http://ocw.unileon.es/gestion-de-carteras-y-patrimonio/wp-content/uploads/sites/4442013/02/TEMA-3-Modelo-Simplificado-d-sharpe.pdf>
- ❖ Briceño, P, (2009), finanzas y financiamiento: Las Herramientas de Gestión que toda pequeña empresa debe conocer. USAID, Estados Unidos de América: Compass Group.
- ❖ Díaz, E, Contreras, N, Vallejos, C, & Álvarez, V, (2016), relación entre la estructura financiera y la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de

- valores de Lima. 2014. Lima Perú: Revista sobre apuntes universitarios.
- ❖ Ferrus, L, Andreu, L, Sarto, J, L & Vicente, & (2007), análisis de la persistencia en rentabilidad de los FIAMM y los determinantes de sus comisiones London: <https://doi.org/10.1080/02102412.2007.10779632>
 - ❖ Gómez, L, G, (2008), la teoría del Pecking Order, Henares, España: actualidad empresarial N° 169-Segunda Quincena de octubre 2008
 - ❖ Gonzales, A, Correa, A, & Acosta, M, (2002), factores determinantes de la rentabilidad financieras de las MYPES. Madrid, España: Revista Española de financiación y contabilidad, 2002 Abr-Jun, XXXI (112)
 - ❖ Gutiérrez, J, A, & Tapia, J, (2016). Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, 2005 – 2014 Lima: Universidad Peruana Unión.
 - ❖ Enríquez, L, (2009), políticas para las mis pymes frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. Consultado: 21 de Diciembre del 2015: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-americas/ro-Lima/-sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf.
 - ❖ Hernández, R, Fernández, C, & Baptista, M, (2014), Metodología de la Investigación, México. D.F.: Mc Graw Hill.
 - ❖ Jiménez, G, (2014), alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo.
 - ❖ Sonora, México. México, C. F.: recuperado de <http://itiredhat.upaep.mx/-sistemp/MemoriasColoquio2011/Articulos%202011/Mesa%208%20-%20Desarrollado%20Econ%C3%B3mico/Art%C3%ADculo%201.pdf>.

- ❖ Longenecker, J., Moore, C., Petty, J., & Palich, L, (2010). Administración de pequeñas empresas; Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras. México D.F.: Cengage Learning.
- ❖ Modigliani, F., & Miller, M. (1958) el Costo del Capital, las Finanzas Corporativas y la Teoría de la Inversión. Buenos Aires Argentina: Américan Economic Review.
- ❖ Monsalve, S. (2003), John Nash y la teoría de juegos. Bogotá Colombia: Lecturas Matemáticas Volumen 24 (2003), páginas 137-149 Universidad Nacional de Colombia.
- ❖ Myers, B. (2006), principios de Finanzas Corporativas. México: Mc Graw Hill.
- ❖ Okpara, J., & Wynn, P. (2007) SAM Advanced Management. Recuperado el 15 de Mayo de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?di>.
- ❖ Ovalio, B., Mesones, A., & Roca, E., (2011), Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Lima Perú: estrategia; Centrum católica.
- ❖ Parada, J., (1988), Rentabilidad Empresarial. Un enfoque de Gestión. Concepción Chile: revista de la Universidad de Concepción.
- ❖ Pérez, L., & Capillo, F., (2015). Financiamiento. Huaraz, Perú: http://ww17.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_T.
- ❖ Sánchez, C., & Reyes, M., (1998). Metodología y Diseños de Investigación Científica. Aplicado a la Psicología Educación y Ciencias Sociales. Lima Perú: Mantaro.

- ❖ Silupú, B. (2016). Análisis de los determinantes y costos de la informalidad en las pequeñas empresas. Un estudio empírico para el Perú. Piura Perú: www.unp.edu.pe/.../brendasilupu_scallersconomia2006-diseño.
- ❖ Triveño, L., (2016). 6C Estudio de la Urbanización en Centroamérica, Oportunidad de una Centroamérica urbana. Washington DC: Public Disclosure Authorized.
- ❖ Yovera, (2014) El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla. Cajamarca, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

ANEXOS

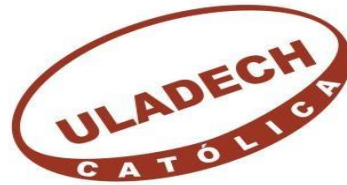
Cronograma de Actividades: Según las Fechas Programadas:

CRONOGRAMA DE AVANCE	2018								2018							
	SETIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Revisión de los aspectos preliminares del informe de mi proyecto																
Revisión de la literatura.																
Revisión de la literatura.																
Metodología.																
metodología.																
Resultados de la investigación.																
Resultados de la investigación (análisis, conclusión y recomendación).																
Redacción del informe final .																
Revisión del informe final.																
Evaluación del informe final .																
2. revisión del informe final.																
III unidad. sustentación del informe final																
Sustentación del informe final.																
Elaboración del acta de sustentación.																
Publicación de mis promedios finales																

Fuente: Elaboración Víctor Astete

7.2.1. Anexo 01: Cuestionario de Recojo de Información

En el cuestionario aplicado a los propietarios legales de las MYPES del área de estudio.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**ENCUESTA PARA MYPES DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO FERRETERÍAS EN EL DISTRITO MAZAMARI, AÑO
2018.**

El presente cuestionario tiene como finalidad de recolectar datos e información sobre la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito Mazamari, provincia de Satipo, año 2018.

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

FECHA:/...../.....

Nombre de la Asociación:

.....

Representante Legal:

.....

Dirección: Teléfono:

.....

I.- DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL

1) ¿Edad del representante o dueño? _____

2) ¿Estado civil del representante de la MYPE?

a) Soltero () b) Casado () c) Conviviente ()

3) ¿Cuál es su grado de instrucción del representante de la MYPE?

a) Primaria () b) Secundaria () c) Técnica () d) Universitaria ()

4) ¿Cuál es el cargo que desempeña en el negocio?

a) Dueño () b) Administrador ()

II.- CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE

5) ¿De cuántos trabajadores está conformada la MYPE?

6) ¿Qué edad poseen los trabajadores?

a) 18 a 30 años ()

b) 31 a 40 años ()

c) 41 a más ()

7) ¿Cuántos años de funcionamiento tiene el negocio? _____

8) ¿Cuántos clientes, en promedio, recurren al local durante el día?

- a) 0 - 5 () b) 6 - 10 () c) 11 a más ()

9) ¿Qué nivel de formalización tiene su negocio?

- a) SUNAT ()
b) Municipalidad ()
c) Persona natural ()
d) Persona jurídica ()

10) ¿En qué Régimen tributario se encuentra afiliado?

- a) Régimen único simplificado ()
b) Régimen Especial ()
c) Régimen General ()
d) Régimen MYPE ()

III.- CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

11) ¿Solicitó algún préstamo para su negocio?

- a) SI () b) NO ()

12) ¿Cuál es su fuente de financiamiento más recurrente?

- a) Familiar ()
- b) Bancario ()
- c) Edpyme ()
- d) Prestamista ()

13) ¿En que suele invertir el financiamiento?

- a) Equipos y herramientas ()
- b) Mejoramiento del local ()
- c) Insumos para venta ()
- d) Publicidad ()
- e) capacitación ()

14) ¿Cuál fue el monto del préstamo?

- a) 500 – 1500 ()
- b) 1501 – 2500 ()
- c) 2501 – 5000 ()
- d) 5001 – 7500 ()
- e) 7501 a más ()

15) ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

- a) 6 meses ()
- b) 12 meses ()

c) 18 meses ()

d) 24 meses ()

16) ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito y de qué tipo?

a) SI () b) NO ()

De qué tipo.....

IV.- CARACTERISTICAS DE RENTABILIDAD DE LA MYPE

17) ¿Ha mejorado la rentabilidad después del financiamiento?

a) SI () b) NO ()

18) ¿Considera su empresa rentable?

a) SI () b) NO ()

19) ¿En qué nivel de rentabilidad se encuentra su negocio?

a) 1% - 10% () b) 11% - 20% () c) 21% - 30% () d) 31% a más ()

7.2.2. Anexo 02: Tablas y Gráficos de Resultados

1. Respecto a los Representantes Legales

TABLA N° 01

Objetivo Especifico N° 01
Determinar el perfil de los representantes legales de las MYPES.

Edad de los Representantes legales de las MYPES del área de estudio.

Pregunta N° 01	Edad del Representante Legal	#	%
a)	18 - 25 años	0	0,0%
b)	26 a 35 años	3	23,1%
c)	36 a 45 años	2	15,4%
d)	46 años a más	8	61,5%
TOTAL		13	100%

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 01

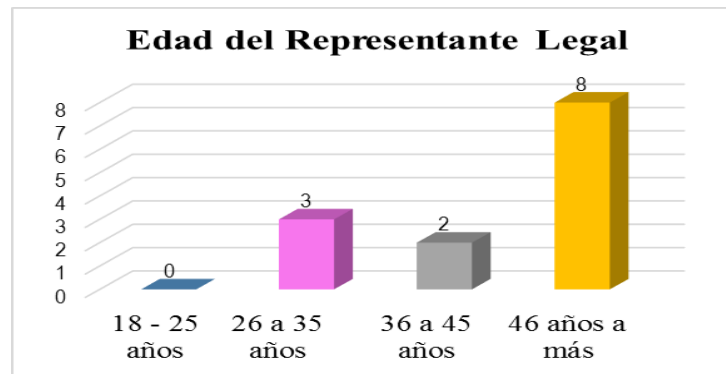


Figura 01.- Distribución de edad de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

TABLA N° 02

Estado civil de los Representantes legales de las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 02	Estado Civil	#	%
a)	Soltero	2	15,4%
b)	Casado	10	76,9%
c)	Conviviente	1	7,7%
d)	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 02

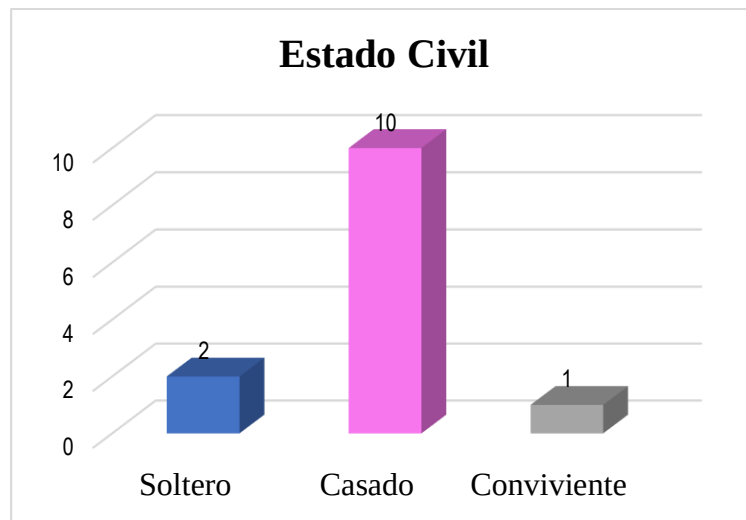


Figura 02.- Distribución de estado civil de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

TABLA N° 03

Grado de Instrucción de los Representantes legales de las MYPES del área de estudio.

Pregunta N° 03	Grado de Instrucción	#	%
a)	Primaria	0	0%
b)	Secundaria	4	31%
c)	Técnica	4	31%
d)	Universitaria	5	38%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año2018.

GRAFICO N° 03

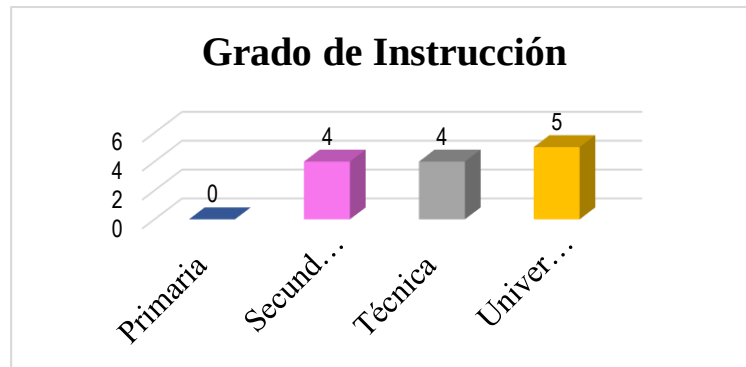


Figura 03.- Distribución de grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

TABLA N° 04

Cargo de Representantes Legales de las MYPES del área de estudio.

Pregunta N° 04	Cargo del Representante Legal	#	%
a)	Propietario	11	84,6%
b)	Administrador	2	15,4%
TOTAL		13	100%

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 04

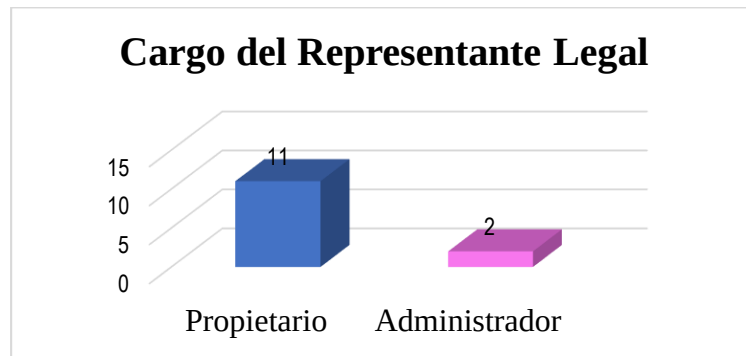


Figura 04.- Distribución de cargo de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

Objetivo Especifico N° 02
Determinar las características de las MYPES del área de estudio

Cantidad de los trabajadores de las MYPE del área de estudio.

TABLA N° 05

Pregunta N° 05	Cantidad de Trabajadores	#	%
a)	1 - 2 Trabajadores	5	38,5%
b)	3 - 4 Trabajadores	7	53,8%
c)	5 - 6 Trabajadores	1	7,7%
d)	7 a más	0	0,0%
TOTAL		13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 05

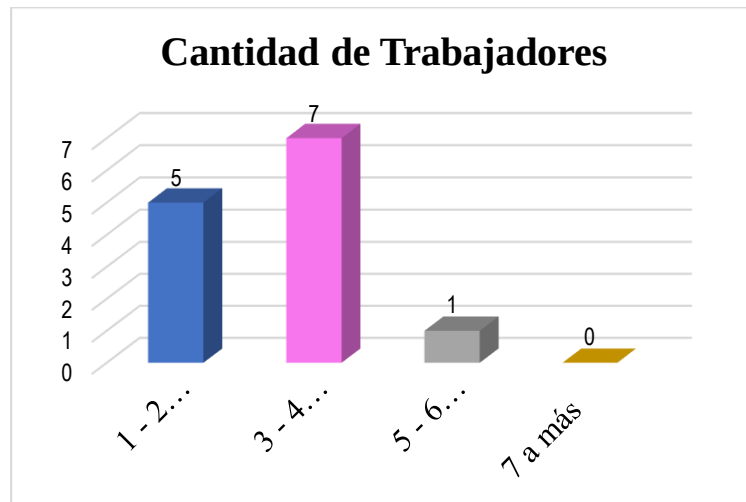


Figura 05.- Distribución de cantidad de trabajadores de las MYPES del área de estudio

TABLA N° 06

Edad de los trabajadores de las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 06	Edad de los Trabajadores	#	%
a)	18 - 25 años	13	100,0%
b)	26 - 35 años	0	0,0%
c)	36 a más	0	0,0%
d)	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 06

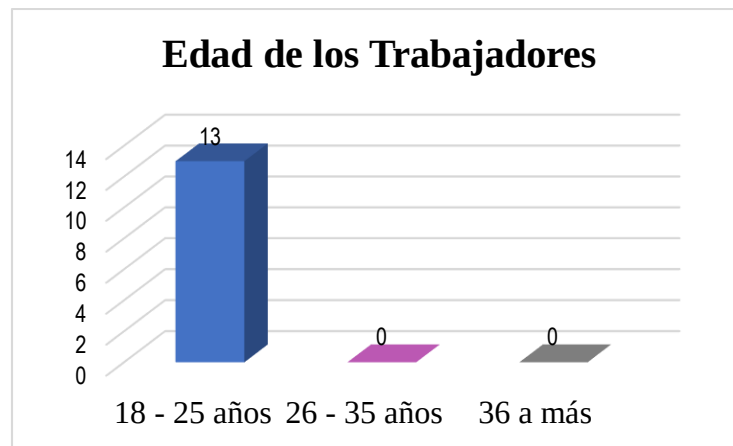


Figura 06.- Distribución de edad de los trabajadores de las MYPES del área de estudio.

TABLA N° 07

Años de funcionamiento de las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 07	Años de Funcionamiento	#	%
a)	1 - 5 años	0	0,0%
b)	6 - 10 años	4	30,8%
c)	11 a más	9	69,2%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 07

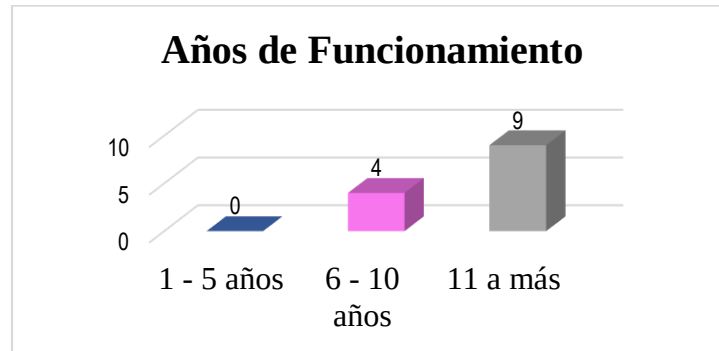


Figura 07.- Distribución de años de Funcionamiento de las MYPES del Área de estudio

TABLA N° 08

Promedio de clientes al día de las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 08	Promedio de Clientes al Día	#	%
a)	0 - 5 clientes	0	0,0%
b)	6 - 10 clientes	9	69,2%
c)	11 a más clientes	4	30,8%
TOTAL		13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 08

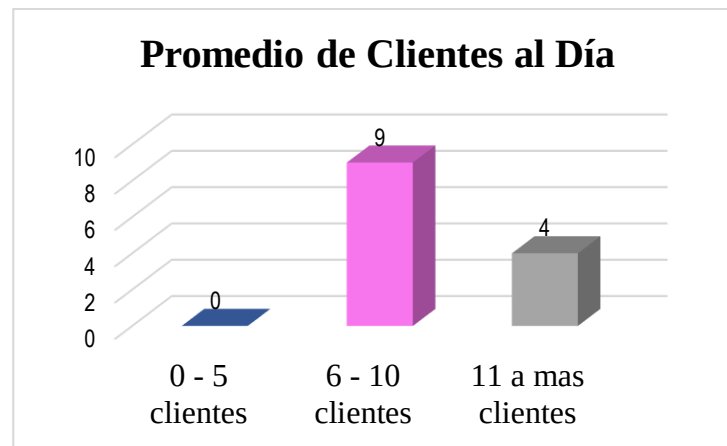


Figura 08.- Distribución de promedio de clientes al día de las MYPES del área de estudio

TABLA N° 09

Nivel de formalización de las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 9	Nivel de Formalización	#	%
a)	SUNAT	0	0,0%
b)	Municipalidad	0	0,0%
c)	Persona natural	13	100,0%
d)	Persona jurídica	0	0,0%
TOTAL		13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 09

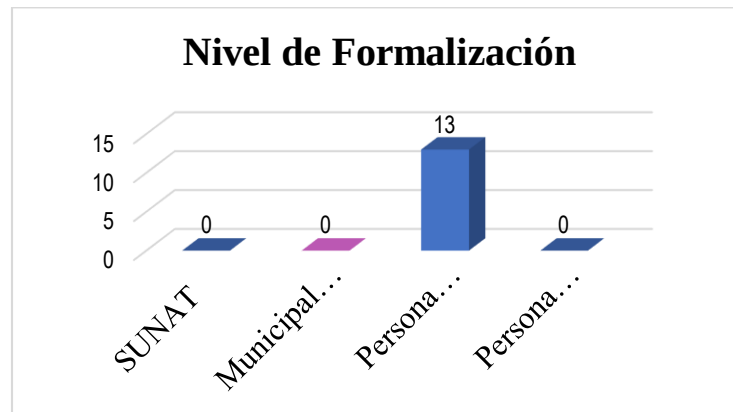


Figura 09.- Distribución de Nivel de Formalización de las MYPES del Área de estudio

TABLA N° 10

En qué régimen tributario se encuentran afiliado las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 10	Régimen Tributario Afiliado	#	%
a)	RUS	0	0,0%
b)	RE	0	0,0%
c)	RG	13	100,0%
d)	RMT	0	0,0%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 10

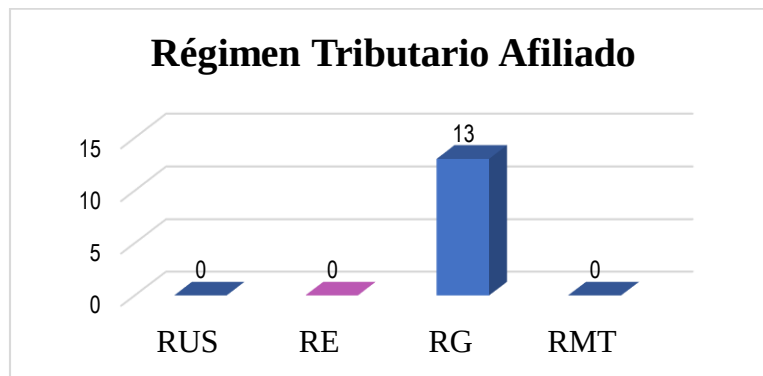


Figura 10.- Distribución de régimen tributario afiliado de las MYPES del área de estudio.

Objetivo Especifico N° 03
Determinar las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio

TABLA N° 11

Solicito algún préstamo las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 11	Solicito Algún Préstamo	#	%
a)	SI	4	30,8%
b)	NO	9	69,2%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 11

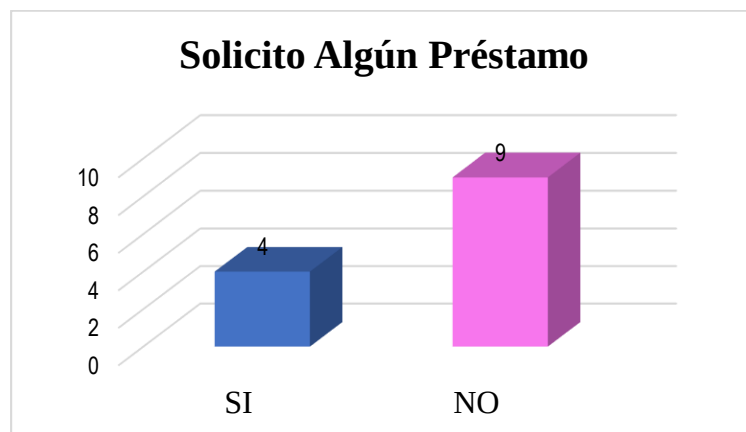


Figura 11.- Distribución de solicitud de préstamo de las MYPES del área de estudio.

TABLA N° 12

Fuente de financiamiento de las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 12	Fuente de Financiamiento	#	%
a)	Familiar	7	53,8%
b)	Bancario	6	46,2%
c)	Edpyme	0	0,0%
d)	Prestamista	0	0,0%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 12

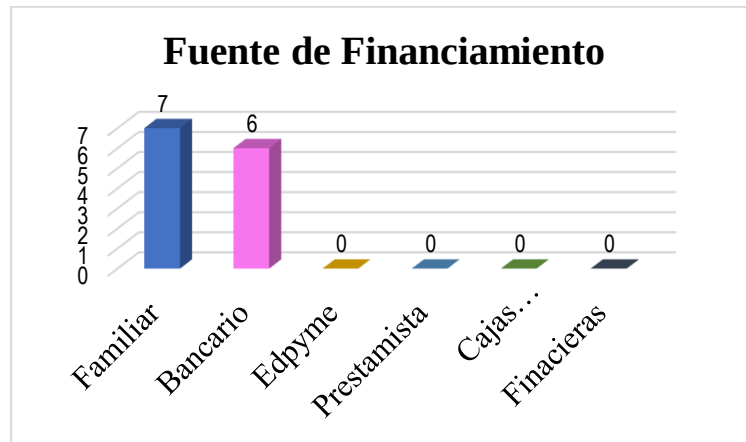


Figura 12.- Distribución de fuente de financiamiento de las MYPES del área de estudio

TABLA N° 13

En que suele invertir el financiamiento las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 13	Inversión del Financiamiento	#	%
a)	equipo y herramientas	9	69,2%
b)	Mejoramiento del local	4	30,8%
c)	Insumos para venta	0	0,0%
d)	Publicidad	0	0,0%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías, en el distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 13

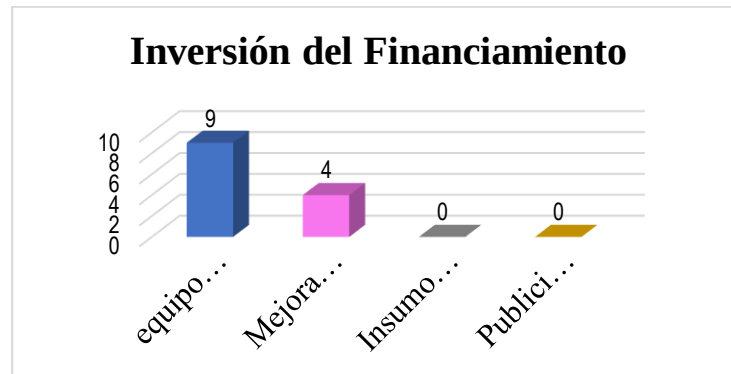


Figura 13.- Distribución de Inversión del Financiamiento de las MYPES del Área de estudio.

TABLA N° 14

En que suele invertir el financiamiento las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 14	Monto del Préstamo	#	%
a)	500 - 1500 soles	0	0,0%
b)	1501 - 2500 soles	0	0,0%
c)	2501 - 5000 soles	4	30,8%
d)	5001 - 7500 soles	0	0,0%
e)	7501 - a +	9	69,2%
TOTAL		13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 14

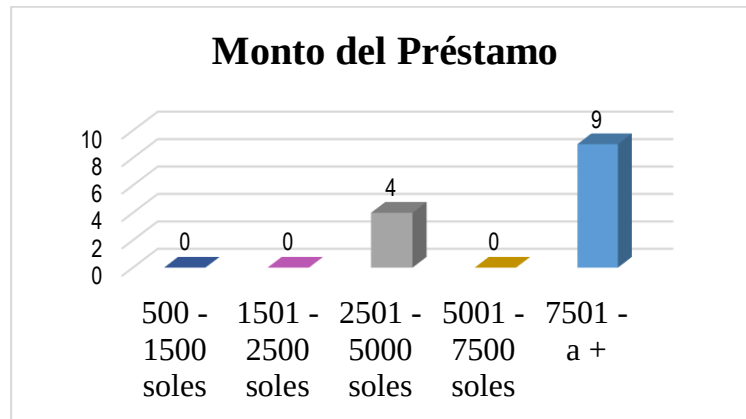


Figura 14.- Distribución de monto del préstamo de las MYPES del área de estudio

TABLA N° 15

En cuanto tiempo pago su financiamiento las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 15	Tiempo de Pago	#	%
a)	6 meses	1	7,7%
b)	12 meses	3	23,1%
c)	18 meses	2	15,4%
d)	24 meses	7	53,8%
TOTAL		13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 15

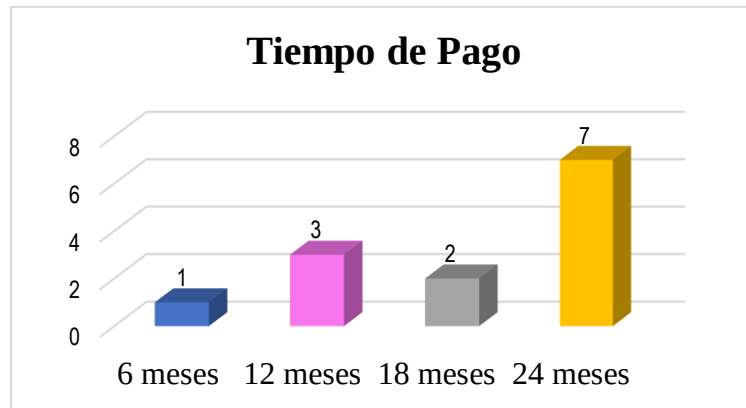


Figura 15.- Distribución de tiempo de pago del préstamo adquirido por las MYPES del área de estudio.

TABLA N° 16

Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito las MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 16	Problemas al Solicitar el Préstamo	#	%
a)	Si	2	15,4%
b)	No	11	84,6%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 16

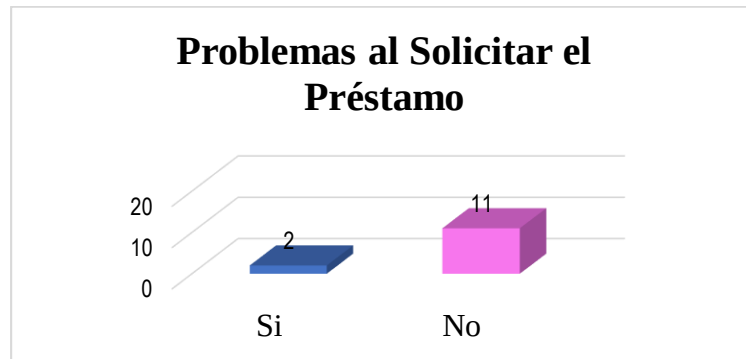


Figura 16.- Distribución de problemas al solicitar el préstamo de las MYPES del área de estudio.

Objetivo Especifico N° 04
Determinar las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio

TABLA N° 17

Mejoro la rentabilidad de su MYPE después del financiamiento del área de estudio.

Pregunta N° 17	Mejoró la Rentabilidad	#	%
a)	Si	11	84,6%
b)	No	2	15,4%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 17

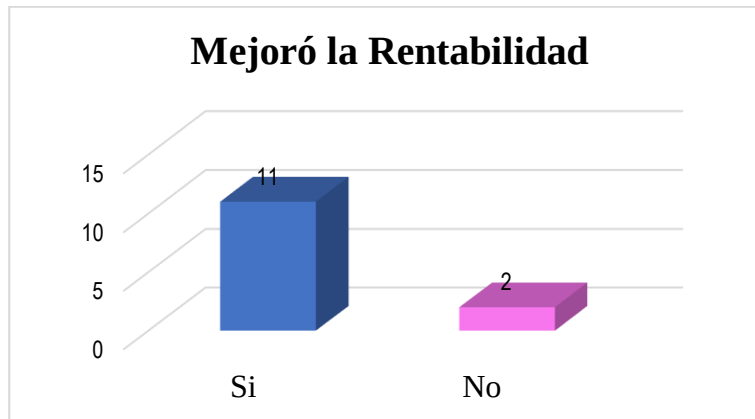


Figura 17.- Distribución de mejora de Rentabilidad después del préstamo adquirido por las MYPES del Área de estudio.

TABLA N° 18

Considera rentable su MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 18	Considera Rentable su MYPE	#	%
a)	Si	13	100,0%
b)	No	0	0,0%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 18

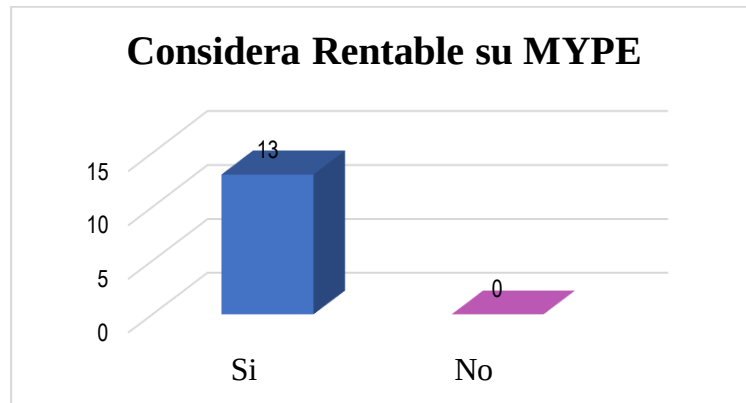


Figura 18.- Distribución de rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

TABLA N° 19

En qué nivel de rentabilidad se encuentra su MYPE del área de estudio.

Pregunta N° 19	Nivel de Rentabilidad	#	%
a)	1% - 10% rentabilidad	1	7,7%
b)	11% - 20% rentabilidad	8	61,5%
c)	21% - 30% rentabilidad	3	23,1%
d)	31% a más	1	7,7%
	TOTAL	13	100%

Fuente. Encuesta realizada a las características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito Mazamari, año 2018.

GRAFICO N° 19

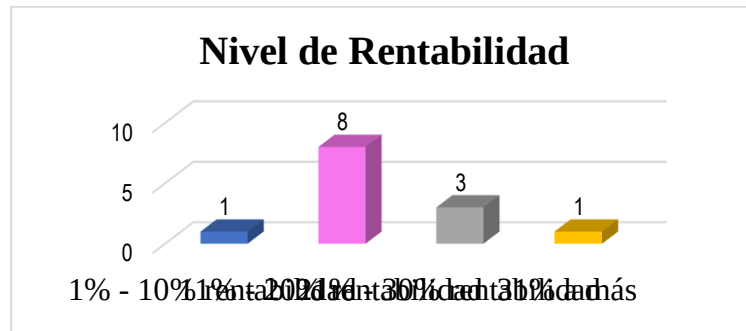
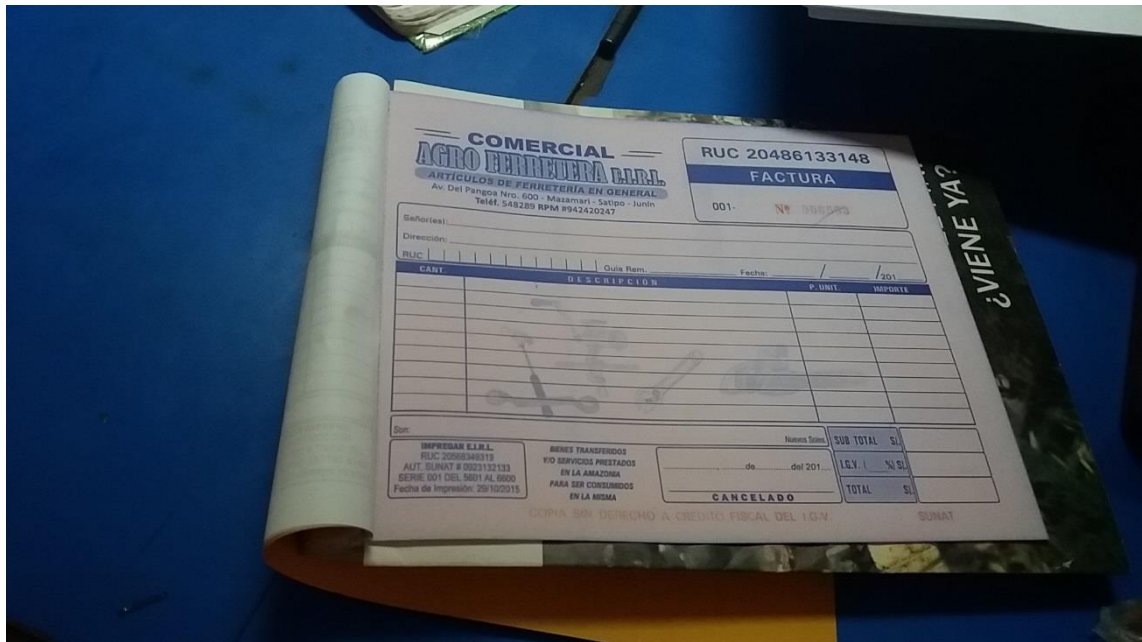


Figura 19.- Distribución de Nivel de Rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

FOTOS DE ENCUESTA






MUNICIPALIDAD DISTRITAL MAZAMARI

• LEY MARCO DE LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO, LEY N° 28976
 • T.U.O. DE LA LEY DE TRIBUTACIÓN MUNICIPAL D.S. N° 156-2004-EF Y MODIFICACIONES

LICENCIA DE APERTURA DE ESTABLECIMIENTO

N° 000098

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: FERRETERIA "SALAZAR"

ACTIVIDAD: COMERCIAL ☒ INDUSTRIAL ☐ SERVICIOS ☐ CIU N° 911

GIRO COMERCIAL: VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION - FERRETERIA EN GENERAL

UBICACION DEL COMERCIO: Calle LAS MALVINAS N°: 0946 MEA: 41 LTE: 03-A

LICENCIA DEFINITIVA

DATOS SOBRE LA LICENCIA

Expediente N° 000551 Fecha: 14/01/2011
 Conductor: SALAZAR PALOMINO PAVEL WILDER
 Resolución Sub Gerencial N° 045-SSFP
 RUC: 10412764191 Cód. del Contrib. 004108
 Recibo de Pago: 020094
 Libro: 01 Follo 26 Y 27 Area del Local: 120,0000

LICENCIA ANTERIOR N°

Conductor:
 Razón Social:
 Resolución de Alcaldía N°:
 Actividad:
 Dirección:
 Area del Local: Libro: Follo:





JULIAN JORGE PARODIA
 Alcalde Municipal

Sub Gerencia de Desarrollo Urbano y Rural



