



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO DE
HIDROCARBUROS, RUBRO ESTACIÓN DE SERVICIOS, GRIFOS Y
SERVICENTROS, DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE SATIPO
DEPARTAMENTO JUNÍN, PERIODO 2017**

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

AUTOR:

KARINA HUATARONGO MENDOZA

ORCID: 0000-0003-4516-8491

ASESOR:

MGTR. ECO. MARCO ANTONIO CAMPOS GONZÁLES

ORCID: 0000-0002-9624-7125

SATIPO-PERÚ

2018

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Huatarongo Mendoza, Karina

ORCID: 0000-0003-4516-8491

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

Apellidos y nombres

Mgtr. Sergio O. Ortiz García

ORCID: 0000-0001-8657-5830

Apellidos y nombres

Mgtr. José Luis Meza Salinas

ORCID: 0000-0003-2735-8259

Apellidos y nombres

Dr. Geider Grandes García

ORCID: 0000-0003-8970-5629

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Mgtr. Sergio O. Ortiz García
Secretario

Mgtr. José Luis Meza Salinas
Miembro

Dr. Geider Grandes García
Presidente

Mgtr. Marco Antonio Campos Gonzales
Asesor

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco al Divino Creador por haberme guiado por el camino correcto donde estoy ahora y a mis padres por sus apoyos incondicionales, valores inculcados, cariños, sacrificio, y a mis queridos hermanos.

Y agradezco a mí MGTR ECO. CAMPOS GONZALES MARCO ANTONIO y a mis queridos profesores por la enseñanza brindada, fuerza y apoyo incondicional, el compromiso que tienen, para terminar mi informe de investigación; Gracias.

DEDICATORIA

Al Divino Creador por acompañarme en este difícil camino, a mi familia en especial a mis padres quienes me enseñaron, dieron el valor y la fuerza para alcanzar lo que uno se propone y están orgullosos que lo logre y me dieron el apoyo incondicional y la fortaleza necesaria a lo largo de mi carrera Universitaria.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes rubro estaciones de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017. La investigación fue cuantitativa, descriptiva y no experimental, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 14 Mypes de una población de 14, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas cerradas, la técnica aplicada fue la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: El 92.9% de las Mypes encuestadas del rubro estaciones de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, ha solicitado un préstamo para el negocio, por un monto mayor o igual de S/. 7,501.00 soles, a un plazo de cancelación de 24 meses, utilizando como fuente de financiamiento a las Bancarias, invirtiendo el préstamo en insumos para venta y afirman también que no les surgieron ningún problema la solicitud de préstamo a un 84.6 %. En cuanto a la rentabilidad, el 100% de las mypes encuestadas del rubro estaciones de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, que un 100% considera que su MYPE mejoro después de obtener el financiamiento ya que esto ayudo para incrementar las ventas y así lograron abastecer de mayor combustible a las diferentes empresas, el 42.9 % de estas consideran rentable su empresa con un nivel de 21% a 30% de rentabilidad y un 35.7% con un nivel de 11% a 20%, afirmando que en épocas festivas y siendo el distrito de Satipo destino turístico aumenta considerablemente el promedio de clientes lo que significa aumento de utilidades y mejora de rentabilidad.

Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de mypes encuestadas del rubro estaciones de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, son financiadas y rentables.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine the main characteristics of the financing and the profitability of Mypes item service stations, taps and service stations, district and province of Satipo department Junín, period 2017. The research was quantitative, descriptive and non-experimental, for the collection of information was chosen in a targeted manner a sample of 14 Mypes of a population of 14, to whom a questionnaire of 19 closed questions was applied, the applied technique was the survey. Obtaining the following results: 92.9% of the Mypes surveyed in the service stations, taps and service stations sector and province of Satipo, have requested a loan for the business, for an amount greater than or equal to S / . 7,501.00 soles, with a 24-month cancellation period, using as a source of financing for the banks, investing the loan in supplies for sale and also affirming that they did not have any problems with the loan request at 84.6%. In terms of profitability, 100% of the surveyed mypes of the service stations, taps and service stations of the district and province of Satipo, that 100% consider that their MYPE improved after obtaining financing as this helped to increase sales and thus managed to supply more fuel to different companies, 42.9% of them consider their company profitable with a level of 21% to 30% profitability and 35.7% with a level of 11% to 20%, stating that in festive times and being the district of Satipo tourist destination it increases considerably the average of clients what means increase of utilities and improvement of profitability.

Finally, the conclusions are: The majority of mypes surveyed in the field of service stations, faucets and service stations, of the district and province of Satipo, are financed and profitable.

Keywords: Financing, Profitability and Mypes.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Título del informe.....	i
Equipo de trabajo.....	ii
Hoja de firma de jurado y asesor.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice de contenido.....	viii
Índice de Tablas y Figuras.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	2
2.1. Antecedentes.....	2
2.2. Bases Teóricas.....	4
2.3 Marco conceptual.....	11
III. HIPÓTESIS	14
IV. METODOLOGÍA	14
4.1 Diseño de la investigación	14
4.2 Población y muestra	15
4.3 Definición y operacionalización de variables.....	16
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	16
4.5 Plan de análisis	17
4.6 Principios Éticos	17
4.7 Matriz de consistencia	18
V. RESULTADOS	20
5.1. Resultados.....	20
5.2 Análisis de los resultados.....	25
VI. CONCLUSIONES	26
Referencias bibliográficas.....	28
Anexos.....	31

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tablas

N° de página

Tabla N° 1: Características de los representantes de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo-rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017. _____20

Tabla 2. Características de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017. _____21

Tabla 3. Características del financiamiento de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo-rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017. _____22

Tabla N° 4 Características de la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017. _____23

Figuras

Acerca del perfil de los Representantes legales de las MYPES:

Figura N° 1 (Tabla N° 1) Edad del Representante Legal _____33

Figura N° 2 (Tabla N° 1) Estado Civil _____33

Figura N° 3 (Tabla N° 1) Grado de instrucción _____33

Figura N° 4 (Tabla N° 1) Cargo del Representante Legal _____34

Acerca de las Características de las MYPES del área de estudio:

Figura N° 5 (Tabla N° 2) Cantidad de trabajadores	34
Figura N° 6 (Tabla N° 2) Edad de los Trabajadores	34
Figura N° 7 (Tabla N° 2) Año de Funcionamiento	35
Figura N° 8 (Tabla N° 2) Promedio de cliente al Día	35
Figura N° 9 (Tabla N° 2) Nivel de Formalización	35
Figura N° 10 (Tabla N° 2) Régimen Tributario Afiliado	36

Acerca de las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio:

Figura N° 11 (Tabla N° 3) Solicitó Algún Préstamo	36
Figura N° 12 (Tabla N° 3) Fuente de Financiamiento	36
Figura N° 13 (Tabla N° 3) Inversión del Financiamiento	37
Figura N° 14 (Tabla N° 3) Monto del Préstamo	37
Figura N° 15 (Tabla N° 3) Tiempo de Pago	37
Figura N° 16 (Tabla N° 3) Problemas al Solicitar el Préstamo	38

Acerca de las características de la Rentabilidad de las Mypes del área de estudio;

Figura N° 17 (Tabla N° 4) Mejoró la Rentabilidad	38
Figura N° 18 (Tabla N° 4) Considera Rentable su MYPE	38
Figura N° 19 (Tabla N° 4) Nivel de Rentabilidad	39

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el sector comercio de hidrocarburos, es supervisado y regulado por el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería y el Ministerio de Energía y Minas, son los encargados de velar que cumplan las disposiciones legales estipuladas para la venta correcta de combustibles en la provincia de Satipo y que a su vez es zona fiscalizable ya que se la especula la elaboración de drogas y adulteración de aditivos que impactan negativamente en el rubro de venta de combustibles, incluso.

El sistema de SCOP de Osinergmin es una innovación tecnológica avanzado en Latinoamérica, que implementamos en el año 2004, que proporcionas cuotas mensuales para combatir la informalidad en el sector de hidrocarburos peruano,

A pesar de todo, la venta de combustibles es un negocio muy beneficioso, porque es representada por la petición del campo automotriz, las licitaciones de las municipalidades y empresas constructoras y el crecimiento económico alienta a muchos negociantes a iniciar con este negocio a través de estaciones de servicios, grifos y servicentros. También cabe recordar que este sector de hidrocarburo ha caído en la informalidad, lo que ha significado la baja de precios, calidad de combustible, adulteración de aditivos y evasiva tributaria. Los negocios de este sector evidencian la falta de rentabilidad y del impacto financiero, lo cual será elemento de investigación del presente proyecto y que buscará saber si es rentable.

La investigación que se realizará recogerá también, importante información actualizada, la cual será posible gracias a las facilidades que brinden los representantes legales de los negocios del distrito de Satipo.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Facultad de Ciencias Económicas y Administración de Uruguay, (2009), el inicio de los biocombustibles y la utilización como combustibles y también remota en los inicios del ciclo XX. Es preciso acordarse lo dicho y hecho por los de los padres de la industria automotriz: Henry Ford y Sir Rudolph Diésel.

La primera persona creó el motor Diesel en 1895, expuso: “El uso de aceites vegetales como combustibles puede aparentar insignificante ahora. Pero estos aceites pueden transformarse con el paso del tiempo en tan importantes como los productos del petróleo o el carbón son ahora”.

Rudolph Diésel (1893-1897) fue el que construyó el primer motor que quemaba aceite de palma para motores de comprensión utilizó el aceite de maní. En los siglos XX realizó muchos experimentos utilizando aceites vegetales como combustibles y no tuvo mucho alcance. A partir de ciclo 70 empezaron a desarrollarse los biocombustibles de forma sin importancia a consecuencia de la crisis energética que tuvo su acogida en aquellos años en los que el petróleo el nivel más alto debido en que hubo rebajas del otro lado.

A raíz de este estudio se pudo clasificar que el negocio de hidrocarburos (combustible) es una actividad que seguirá por varios años. Pero hay posibles sustituciones de los combustibles fósiles y serán normal en nuestro lugar ya que no yendo muy lejos hace muchos años el país de Brasil hay vehículos reconocidos que tienen la versión del etanol y son muy conocidos los modelos. Y en nuestro país han plantado grades hectáreas de caña de azúcar en la región norte.

En 1886 el Dr. Karl Benz inventó el automóvil en Mannheim, Alemania (patente n.º 37435), si bien ninguno quería adquirir. A inicios del mes de agosto de 1888 sin que se enterara su marido Bertha Benz con sus hijos de 14 y 15 años de edad condujo el automóvil Benz Patent Motorwagen n.º 3, Bertha fue la primera persona que manejó una

ruta larga aproximadamente 104 kilómetros. Y el vehículo lograba convertirse en un éxito financiero una vez que se demostró su utilidad.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Reyna (2008), hizo un estudio y llego a la siguiente conclusión sobre la incidencia del financiamiento y la rentabilidad las mypes sector comercio de hidrocarburos. La edad promedio de los representantes legales son de 40 a 60 años y que el 70% y son varones. Con respecto al financiamiento el 100% sí recibió obtuvo un préstamo fue financiado por un banco, el 80 % el préstamo lo utilizaron en insumos para ventas. Y llegando a la conclusión de que si es necesario ser financiado por una empresa bancaria y así tener mayor utilidad.

2.1.1.3. Antecedentes Regional

– Núñez (2015) en su tesis de investigación titulada “Formalización y gestión de calidad de las MYPE rubro lavado de autos Talara 2015”, quien tuvo como objetivo principal describir las principales características de la formalización y la gestión de calidad de las MYPE rubro lavado de autos Talara 2015, quien utilizó una metodología de tipo descriptivo, diseño no experimental, transversal, obteniéndose como conclusiones que el 100% de las empresas son formales; identificándose como indicadores de la formalización, estar registrado ante SUNAT, declarar y pagar puntual sus impuestos, contar con el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, tener licencia de funcionamiento y todos los documentos exigidos por la municipalidad. Así mismo, la emisión de comprobantes de pago en cada una de sus transacciones por el servicio. La adecuada gestión de calidad se manifiesta, en que los propietarios consideran en un 100% que el tiempo utilizado para realizar el servicio es adecuado, que hacen un inventario de los accesorios de los vehículos, que el personal se capacita contantemente y que conoce claramente sus funciones, que cuentan con un ambiente para la planificación de actividades diarias, que controlan los horarios de entrada y de salida de del personal, y que se supervisa la labor del personal cuando termina de realizar su servicio.

2.1.1.4. Antecedentes Local

– Gave (2013) en su tesis de investigación denominada “Propuesta de un Modelo de Gestión de Calidad en el Servicio para lograr la Competitividad en los Grifos de Tingo María”, tuvo como objetivo principal Diseñar un modelo de gestión de calidad en el servicio al cliente que contribuya a lograr la competitividad en los grifos de Tingo María. En la recolección de datos (junio 2013 – julio 2013). Llegando a la conclusión que la calidad es un aspecto importante que el empresario debe contemplar al iniciar o dirigir una empresa, especialmente la calidad en el servicio debido a que son los clientes los que generan el movimiento económico de la empresa y son la razón de ser de la misma. Es necesario capacitar a los gerentes, propietarios o encargados de estas empresas para brindar los conocimientos necesarios sobre los aspectos que integran la cultura empresarial y específicamente sobre la calidad en el servicio, como una herramienta para diferenciarse de las demás empresas. Para lograr la calidad en el servicio, es primordial que las empresas tengan las bases de lo que es la empresa como una forma de organización, conozcan el servicio y el producto que se está brindando, que el personal de ventas esté capacitado para vender, comprenda y aplique los aspectos que involucra la calidad en el servicio. En el desarrollo de la investigación de tesis se tomó una muestra: de 13 propietarios y/o administradores, 61 empleados y 337 clientes.

Es de Tipo aplicativo. Nivel descriptivo. Método explicativo. Y se utilizaron las Técnicas como Elaboración de Encuestas, Entrevista, Observación Directa. Se espera que esta investigación contribuya al desarrollo de una cultura empresarial, tratándose de dar una mejor Propuesta de un Modelo de Gestión de Calidad en el Servicio para lograr la Competitividad en los Grifos de Tingo María.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Estación de servicio

Es un establecimiento donde podemos encontrar combustibles, lubricantes e incluso accesorios para los vehículos de motor. Regularmente estas están afiliadas a algunas empresas mayoristas con contratos (Anónimo, 2012)

El combustible es un material cualquiera capaz de liberar energía cuando se oxida de forma violenta con desprendimiento de calor (García, 2013).

2.2.1.2. Tipos de Estaciones

Antiguo surtidor en Trapper Creek, Alaska, Estados Unidos. Una Pistola despachadora Surtiendo combustible a un establecimiento común. Mientras los vehículos se hacían más populares en los Estados Unidos, la necesidad de estaciones de servicio fue creciendo. La técnicas de producción masiva de vehículos implementadas por Henry Ford permitieron que los consumidores pudieran acceder a autos a un precio asequible. El aumento de propietarios de autos resultó en una impetración mayor de estaciones de servicios. En 1907 fue edificada la primera estación de servicio por la empresa Standard oil of California (en la actualidad llamada ChevronTexaco) en la ciudad de Seattle, en el estado estadounidense de Washington. Esta corporación yació la que inició a poner avisos con logos en los trayectos, publicitando sus estaciones.

También hay una innovadora estación de servicio en Hiroshima(Japón), el combustible se despacha desde las mangueras del techo.

2.2.2. Micro y pequeñas empresas

2.2.2.1. Definición de MYPE

Las MYPE son unidades constituidas por un grupo de personas las cuales están constituidas por persona natural o jurídica, las cuales desarrollan actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, y su única finalidad son medios de lucro.

Según Ley N°28015, (2013) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

2.2.2.2. Características de las MYPE

Las mypes deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales establecidas en función de sus niveles de ventas anuales como

- Microempresa: 150 UIT máximas de ventas anuales.
- Pequeña empresa: 150 UIT superiores de ventas anuales.

2.2.2.3. Lineamientos importantes de las MYPE

Según la ley 28015 (2013) es la gestión del estado en el elemento de promoción de las micro y pequeñas empresas.

- ✓ Promueve y facilita el fortalecimiento de las actividades empresariales a través de la junta regional y de las relaciones de unidades productivas de tamaños distintos y a la vez promoviendo la asociatividad de los micros y pequeñas empresas y la unificación en cadenas distributivas, productivas con distintas ventajas.
- ✓ Busca el vigor emprendedor y promueven la inversión de actividades y busca la eficiencia en la intervención pública mediante especializaciones de la coordinación.

También Según la Ley N° 30056 Artículo 12, (2013) las medidas para el desarrollo productivo y empresarial son sistema de métodos de calidad para las mypes, que el estado suscita el crecimiento de las mypes a través de eventos para la adopción de técnicas de calidad, ejecución y certificación en normas asociadas a la gestión de calidad de un producto y/o servicio, para el desempeño de modelos nacionales e internacionales.

2.2.3. Teorías del financiamiento

Sarmiento (2008), indica de un punto panorámico hipotético, el comportamiento de las mypes en elemento de financiamiento ha dado paso a varias explicaciones incluso muchas veces contrariadas. Por mucho tiempo consistió en un sistema de apalancamiento fundamentado en las teorías importantes de Modigliani y Miller (1958). En los últimos años estos son los únicos autores que afirman la ausencia del impacto del financiamiento.

La otra explicación está basada por la corriente contractual, donde los costos de las agencias plantean los medios específicos para disminuir los costos de adquisición de patrimonios.

Schnettler (2002), sostiene que “es imprescriptible cuando nos referimos a la teoría financiera, lo ubiquemos dentro del contexto ubicado bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo conjunto de supuestos irrumpen una serie de conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. Entre las que podríamos puntualizar las siguientes, como la primera conclusión a aquella que establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características las diferencian de las” magnas empresas.

Las micro y pequeñas empresas poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las Mypes presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las Mypes son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su financiación.

- **Teoría del Trade-Off.**

Petersen, Glenn y Fazzari, (1998), nos muestran en esta teoría que procura proponer que la estructura financiera de las empresas quede establecida por la interacción de impulsos competitivas que obligan sobre las disposiciones del financiamiento. En la orden que aumentan el endeudamiento que produce el crecimiento del precio de quiebra

y llega a un punto donde los beneficios se enfrentan al dominio negativo de los precios en quiebra.

De la misma forma, Vigier y Brioso en su proyecto de investigación “La estructura del financiamiento PYME” donde toda empresa en marcha o nueva necesita de un financiamiento a través del tiempo y en lo habitual existen dos fuentes de financiamiento, y es como sigue:

▪ **Capital propio**

Por ultimo Fazzari Glenn, & Petersen, que las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital correcto, se encuentran:

- ✓ Participaciones de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de operaciones.
- ✓ Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

▪ **La deuda**

Soto, Herrera y Limón (2006), catalogan a la deuda en 3 grupos como sigue:

- Instituciones financieras: son los bancos comerciales, **Berger (1998)** mencionado por Vigier y Brioso en la cual señalan que en las pequeñas y medianas empresas sus deudas no son necesariamente de terceros.
- Instituciones no financieras: Está compuesto por créditos de comercio, o de otros negocios o también impuestos por pagar.
- Individuos: Son los prestamos realizados por familiares de los mismos propietarios.

Fuentes y Formas de Financiamiento a Corto Plazo.

- **El Crédito bancario:** Es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor

capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

- **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el suscriptor del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

- **Línea de Crédito,** significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.

- **Hipoteca,** constituye un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

- **Acciones**, se caracterizan por representar la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

- **Bonos:** Representa al instrumento expreso y redactado en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

- **Arrendamiento Financiero**, denominado como un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles

del impuesto como gasto de operación, por lo tanto, la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

2.2.4. Teorías de la Rentabilidad

La rentabilidad es la utilidad de la inversión proporcionado mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia de una entidad bancaria, manifiesta, **Ferruz (2000)** en su informe "la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras"

Teoría de rentabilidad y de riesgo en el modelo

Progresó con una teoría nueva, mencionando que el inversor y expandirá su financiamiento con diversas opciones que ofrecen el valor máximo de una ganancia actualizada. El cumplimiento de esta teoría ocupa la existencia de la cartera con una máxima rentabilidad y con un mínimo riesgo y así concluye. **Markowitz**

Teoría de rentabilidad y de modelo del mercado

Sharpe (1963) considero que el modelo de Markowitz involucraba un difícil proceso de deducción ante la necesidad de conocer la forma adecuada todas las cobranzas que hay en cada pareja. y propone que el modelo particular de diagonal siendo representado por la constante rentabilidad que ofrecen los valores en el mercado.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Definiciones de las Micro y pequeñas empresas

MINTRA (2003), manifiesta en la Ley N° 28015 *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*, decreta que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Según la Ley N.º 30056 (2013). Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** Para ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades

Impositivas Tributarias (UIT).

- **Pequeña empresa:** Para ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Mediana empresa:** Para ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Acceso al Financiamiento

El ministerio de Economía y Finanzas (MEF) constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa (Prompyme)

del Banco de la Nación, el cual contará inicialmente con S/. 200 millones de recurso del Banco. Se autorizó al Banco de la Nación a firmar convenios de uso compartido de su infraestructura y agencias con estas entidades. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país.

El estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, para que así estas puedan tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones. Asimismo la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

2.3.2. Definiciones del financiamiento

Yaya (1991), especifica al financiamiento como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Por otro lado, **Ricaldi (2013)**, en su Artículo, *Financiamiento externo*, dice que en el financiamiento son los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

2.3.4. Definiciones de la rentabilidad

S.f. (2013), define a la rentabilidad como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. Definimos el término rentabilidad (empresarial), que es aquella que nos mide el beneficio que obtiene una empresa en función del capital invertido. Mientras que el beneficio es una magnitud absoluta (unidades monetarias), la rentabilidad es una magnitud relativa (porcentaje). El estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere: Un primer nivel de análisis económico sería la Rentabilidad Económica o del activo y un segundo nivel de análisis sería rentabilidad bancaria.

III. HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis General

El financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio de hidrocarburos rubro, estación de servicios, grifos y servicentros del distrito ya provincia de Satipo departamento Junín, año 2017.

3.2 Hipótesis Específicas

- Las mypes del sector comercio de hidrocarburos, rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, año 2017; acuden a fuentes de financiamiento bancarias por los importes solicitados.
- La oportunidad de acceso a un crédito financiero cual fuere su fuente está relacionada directamente con la rentabilidad del negocio de las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de investigación

El diseño de la presente investigación es no experimental, descriptiva y correlacional.

4.1.1 Tipo de investigación

Cuantitativa, porque para la recolección y tratamiento de los datos presentación de resultados se utilizarán procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

4.1.2 Nivel de investigación

Descriptivo; porque se describe, registra, analiza e interpreta la naturaleza actual y composición de los procesos del problema empresarial planteado.

No experimental: Porque la investigación se realiza sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestran dentro de su contexto.

Descriptivo. Porque se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio.

Transversal. La investigación se realiza en un tiempo único (un solo momento).

4.2 Universo o Población

4.2.1 Población

Según **Wilks (1962)**, "*Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones*".

La población está conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo. El número será determinado de acuerdo a la información que nos proporcione la Municipalidad del distrito de Satipo.

4.2.2 Muestra

Para determinar la muestra nos apoyaremos en la estadística. Se utilizará la siguiente fórmula:

Donde:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

N= Población

Z = 95% (1.96) Nivel de confianza

E= 5% (0.05) Margen de error

P= 0.5 probabilidad de éxito

Q= 0.5 probabilidad de fracaso

4.3 Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Medición
Financiamiento	Es la elección de la estructura optima respecto a intereses y costos de obtención de capital como medio para lograr los objetivos de la empresa	Accesibilidad a financiamiento	¿Si solicito algún préstamo?	Nominal
		Fuentes de financiamiento	¿A qué fuente de financiamiento recurre?	Nominal
		Tasas de intereses	¿En qué tiempo pago?	Nominal
Rentabilidad	Es la diversificación de la inversión proveniente del financiamiento entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado.	Créditos	¿En que fue invertido el crédito solicitado?	Nominal
		Plazo	¿Cuál fue el plazo de pago elegido del crédito otorgado?	Nominal
		Financiamiento	¿Cuál es el impacto en la rentabilidad?	Nominal

Fuente: Elaboración propia

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento para la recolección de datos, el cual constó de un cuestionario estructurado de 19 preguntas.

- Son 4 descritas a los representantes legales de las empresas
- Son 6 descritas a las MYPES.
- Son 6 descritas al financiamiento de las MYPES.
- Son 3 descritas a la rentabilidad de las MYPES.

4.5 Plan de análisis

Se utilizaron técnicas y medidas de la estadística descriptiva, porque se clasificaron, organizaron, representaron y resumieron la información a obtenida de las variables observadas sobre una muestra representativa, lo cual permitió emitir conclusiones para toda una población a partir de la información obtenida en la muestra.

El procesamiento de los resultados se realizó en el Programa Informático Microsoft Excel, el cual se construyó la base de datos, a partir de la cual se elaboraron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, así como figuras estadísticas de las variables en estudio.

4.6 Principios Éticos.

El presente trabajo se hace constancia a los principios éticos de confidencialidad, confiabilidad y respeto a la persona humana:

Confidencialidad

La información presentada en este informe ha sido elaborada bajo consultas de diferentes autores, libros virtuales que representan la seguridad de la información plasmada.

Confiabilidad

La información que se presenta en este informe de investigación, está elaborada con absoluta confiabilidad, presentando bibliografías y consultas de autores que nos garantizan la fiabilidad que tiene la investigación, para el buen funcionamiento de los resultados.

Respeto a la persona humana

El presente trabajo de investigación se ha elaborado respetando a la persona humana y sin dañar susceptibilidades.

4.7 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	ESCALAS	MÉTODOS
<p>Problema General ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad en las mypes del sector comercio de hidrocarburos rubro estación de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, Departamento Junin, periodo 2017?</p> <p>Problema Específico ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio de hidrocarburos rubro estación de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, Departamento Junin, periodo 2017</p>	<p>Objetivo General Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes. rubro estación de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, hasta el periodo 2017.</p> <p>Objetivos específicos Describir las principales características del financiamiento de las mypes del sector comercio de hidrocarburos rubro estación de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, Departamento Junin, periodo 2017</p> <p>Analizar las principales características de la rentabilidad de las mypes del sector comercio de hidrocarburos rubro</p>	<p>Hipótesis General El financiamiento y la rentabilidad influyen en el crecimiento de las Mypes del sector comercio de hidrocarburos rubro estación de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, Departamento Junin, periodo 2017.</p> <p>Hipótesis específicas H1: Existen poco financiamiento, para las Mypes del sector comercio de rubro estación de servicios, grifos y servicentros, del distrito y provincia de Satipo, Departamento Junin, periodo 2017</p> <p>H2: Las MYPES Rubro Estación de de servicios, grifos y servicentros y grifos, del distrito y provincia</p>	<p>VARIABLE DEPENDIENTE VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>Financiamiento y rentabilidad</p>	<p>EDAD</p> <p>SEXO</p> <p>GRADO DE INSTRUCCIÓN</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal: Masculino Femenino</p> <p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad</p>	<p>TIPOS DE INVESTIGACION Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Nivel de la investigación de la tesis Descriptivo debido a que el trabajo solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACION El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental – retrospectivo – descriptivo. M O Dónde: M = muestra conformada por las Mypes encuestadas. O = Observación de las variables: Financiamiento, y rentabilidad</p>

<p>¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad en las Mypes del sector comercio de hidrocarburos rubro estación de servicios, grifos y servicentros y grifos, del distrito y provincia de Satipo, departamento Junín, periodo 2017?</p>	<p>estación de servicios, grifos y servicentros, y grifos, del distrito y provincia de Satipo, Departamento Junín, periodo 2017.</p>	<p>de Satipo, son rentables.</p>			<p>CLIENTES</p>	<p>No experimental La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.</p> <p>Descriptivo La investigación es descriptiva porque se limitó a describir las variables es estudio tal como se observaron en la realidad en momento en que se recogió la información.</p> <p>Tipo de investigación: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Instrumento: Cuestionario</p>
--	--	----------------------------------	--	--	-----------------	---

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla N° 1: Características de los representantes de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo-rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017.

DATOS GENERALES	#	%
Edad del Representante Legal		
18 - 25 años	1	7.1%
26 a 35 años	2	14.3%
36 a 45 años	6	42.9%
46 años a más	5	35.7%
TOTAL	14	100%
Estado Civil		
Soltero	5	35.7%
Casado	3	21.4%
Conviviente	6	42.9%
TOTAL	14	100%
Grado de Instrucción		
Primaria	0	0%
Secundaria	9	64%
Técnica	3	21%
Universitaria	2	14%
TOTAL	14	100%
Cargo del Representante Legal		
Propietario	14	100.0%
Administrador	0	0.0%
TOTAL	14	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estaciones de Servicios, Grifos y Servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín periodo 2017.

Tabla N° 2: Características de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017.

DATOS GENERALES	#	%
Cantidad de Trabajadores		
1 - 2 Trabajadores	0	0.0%
3 - 4 Trabajadores	3	21.4%
5 - 6 Trabajadores	6	42.9%
7 a más	5	35.7%
TOTAL	14	100%
Edad de los Trabajadores		
18 - 25 años	10	71.4%
26 - 35 años	3	21.4%
36 a más	1	7.1%
TOTAL	14	100%
Años de Funcionamiento		
1 - 5 años	8	57.1%
6 - 10 años	3	21.4%
11 a más	3	21.4%
TOTAL	14	100%
Promedio de Clientes al Día		
0 - 5 clientes	0	0.0%
6- 10 clientes	0	0.0%
11 a más	14	100.0%
TOTAL	14	100%
Nivel de Formalización		
SUNAT	0	0.0%
Municipalidad	0	0.0%
Persona natural	6	42.9%
Persona jurídica	8	57.1%
TOTAL	14	100%
Régimen Tributario Afiliado		
RUS	0	0.0%
RE	1	7.1%
RG	0	0.0%
MYPE	13	92.9%
TOTAL	14	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estación de Servicios, Grifos y Servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín, periodo 2017.

Tabla N° 3 Características del financiamiento de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo-rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017.

DATOS GENERALES	#	%
Solicito Algún Préstamo		
SI	13	92.9%
TOTAL	14	100%
Fuente de Financiamiento		
Familiar	0	0.0%
Bancario	14	100.0%
Edpyme	0	0.0%
Prestamista	0	0.0%
Cajas municipales	0	0.0%
Finacieras	0	0.0%
TOTAL	14	100%
Inversión del Financiamiento		
Muebles y enseres	0	0.0%
Mejoramiento del local	0	0.0%
Insumos para venta	14	100.0%
Publicidad	0	0.0%
TOTAL	14	100%
Monto del Préstamo		
0 soles	1	7.1%
1501 - 2500 soles	0	0.0%
2501 - 5000 soles	0	0.0%
5001 - 7500 soles	0	0.0%
7501 - a +	13	92.9%
TOTAL	14	100%
Tiempo de Pago		
0 meses	1	7.1%
12 meses	0	0.0%
18 meses	4	28.6%
24 meses	9	64.3%
TOTAL	14	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 de Hidrocarburos, rubro Estaciones de Servicios, Grifos y Servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín periodo 2017.

Tabla N° 4 Características de la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio de hidrocarburo rubro estación de servicios, grifos y servicentros del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, periodo 2017.

DATOS GENERALES	#	%
Mejóro la Rentabilidad		
Si	14	100.0%
No	0	0.0%
TOTAL	14	100%
Considera Rentable su MYPE		
Si	14	100.0%
No	0	0.0%
TOTAL	14	100%
Nivel de Rentabilidad		
1% - 10% rentabilidad	0	0.0%
11% - 20% rentabilidad	5	35.7%
21% - 30% rentabilidad	6	42.9%
31% a más	3	21.4%
TOTAL	14	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estación de Servicios, Grifos y servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín periodo 2017.

5.2 Análisis de los resultados

Respecto al objetivo específico N° 1 (tabla1)

✓ En cuanto a la edad del representante legal de la MYPE se observó que predomina las edades entre 36 a 45 años los cuales representan un 42,9% y un u 35,7% pertenecen a la edad de 46 años a más, lo que indica que las personas adultas predominan en este rubro.

✓ Según las encuestas se demuestra que los representantes legales son convivientes en un 42,9%, seguido de ellos con 21,4 % están casados y solo una minoría esta soltera concentrando solo un 35,7%.

✓ En relación al grado de instrucción de los encuestados un 64% son de estudio Secundario y un 21% son técnicos, lo que indica que los que estudiaron secundaria completa son los que desempeñan mayormente en este rubro.

✓ En cuanto cargo que ocupan los representantes legales de las MYPES el 100% son los propietarios y con esto se deduce que los propietarios son los que se hacen cargo de llevar al frente su empresa.

Respecto al objetivo específico N° 2 (tabla2)

✓ En relación a la cantidad de trabajadores que poseen cada MYPE el 42,9% cuentan con entre 5 a 6 trabajadores los cuales se desempeñan en las distintas áreas de la empresa y un 35,7% poseen de entre 7 a más trabajadores, lo cual indica que este sector y rubro viene generando empleo y ayudando con el desarrollo económico.

✓ Según los datos obtenidos con la encuesta realizada las edades de los trabajadores comprenden de 18 – 25 años a más en mayor porcentaje representando el 71,4% y solo un 21,4% comprenden las edades entre 26 - 35 y 7.1% de 36 años, lo cual indica que los jóvenes son los que laboran en este tipo de empresa.

✓ En relación a los años de funcionamiento de las MYPES el 57,1% cuentan de 1 – 5 años de antigüedad y un 21,4% cuenta con entre 6 a 10 años, lo cual indica que las MYPES dedicadas a este rubro cuentan con ya muchos años de experiencia.

✓ En relación al promedio de clientes al día que reciben las Estación de Servicios, Grifos y servicentros del distrito y provincia de satipo predomina un 100% de entre 11 a más clientes por día.

✓ En relación al nivel de formalización de las MYPES de este sector el 42,9% se encuentran inscritas como persona natural y un 57,1% como persona jurídica.

✓ En cuanto al régimen tributario afiliado el 7,1% se encuentra afectada al Régimen Especial – RE, y un 92,9% al Mype.

Respecto al objetivo específico N° 3 (tabla3)

✓ En relación a la solicitud de algún préstamo por parte de las MYPES el 92.9% de la muestra trabajada ha solicitado financiamiento para el negocio y el 7.1% no solicitó.

✓ Según los resultados obtenidos en relación a la fuente de financiamiento predominan las Bancarias representado un 100% de preferencia por las MYPES.

✓ En relación a la inversión del financiamiento adquirido la encuesta demostró que el 100% lo invierte en insumos para la venta.

✓ Según los resultados obtenidos respecto al monto de préstamos adquirido predomina considerablemente el monto de S/. 7,501.00 soles a más concentrando el 92,9% de la muestra y solo un 7,1% solicita un monto de S/.0

✓ En relación al tiempo de pago del préstamo las MYPES prefieren cancelar el crédito en 24 meses representados por el 64,3% y solo el 28,6% lo decide pagar en 18 meses.

✓ En cuanto a los problemas al solicitar el préstamo, el 84.6% de las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estación de Servicios, Grifos y servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín no tuvieron problemas para el financiamiento y el 15.4% si tuvo problema.

Respecto al objetivo específico N° 4 (tabla4)

✓ En cuanto a la mejora de la rentabilidad después del financiamiento el 100% de las MYPES afirman que si mejoraron.

✓ En relación a la rentabilidad de las MYPES el 100% considera rentable este negocio.

✓ En relación al nivel de rentabilidad el 42,9% considera tener un nivel de rentabilidad de entre 11% a 20% y un 21% a 30 % de 31% a más.

VII. CONCLUSIONES

Finalizada la investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características del perfil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estación de Servicios, Grifos y Servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín que en un 42,9% de edades entre 36 a 45 años, de estado civil conviviente, con grado de instrucción secundaria y en relación al cargo que ocupan el 100% son los propietarios.

✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características de las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estación de Servicios, Grifos y servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín que un 42,9% cuenta con 5 a 6 trabajadores, de 36 años de edad a más, contando con 11 a más años de funcionamiento, con un promedio de 11 clientes a más por día, con un nivel de formalización de persona Jurídica, afectadas al Régimen MYPE, lo que significa que los clientes que asistan a estos establecimientos se sentirán bien atendidos por el personal.

✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estación de Servicios, Grifos y servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín, que un 92.9% de la muestra trabajada ha solicitado un préstamo para el negocio, por un monto mayor o igual de S/. 7,501.00 soles, a un plazo de cancelación de 24 meses, utilizando como fuente de financiamiento a las Bancarias, invirtiendo el préstamo en insumos para venta y afirman también que no les surgieron ningún problema la solicitud de préstamo a un 84.6 %.

✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio de Hidrocarburos, rubro Estación de Servicios, Grifos y servicentros del distrito y provincia de satipo, departamento de Junín, que un 100% considera que su MYPE mejoro después de obtener el financiamiento ya que esto ayudo para incrementar las ventas y así lograron abastecer de mayor combustible a las diferentes empresas, el 42.9 % de estas consideran rentable su empresa con un nivel de 21% a 30% de rentabilidad y un 35.7% con un nivel de 11% a 20%, afirmando que en épocas festivas y siendo el distrito de Satipo destino turístico aumenta considerablemente el promedio de clientes lo que significa aumento de utilidades y mejora de rentabilidad.

Aspectos complementarios

Recomendaciones

1. Se recomienda ampliar la muestra para poder obtener mejor resultados respecto a la población ya que la muestra generalizara a toda la población del área de investigación.
2. Se debe realizar capacitaciones en coordinación con entidades públicas o privadas para dar un mejor servicio e incrementar la rentabilidad, lo cual favorecerá al desarrollo económico del distrito.
3. Se recomienda realizar capacitaciones a los empresarios en relación al financiamiento para que ellos pueda optar por entidades que les ofrezcan mejores beneficios y menor tasa de interés.
4. Con la rentabilidad obtenida de las empresas se debe invertir en el mejoramiento de la infraestructura de los locales a fin de hacer más acogedores e incrementar la rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcon, Reynaldo (1991), Métodos Y Diseños De Investigación Del Comportamiento. Fondo Editorial Universidad Peruana Cayetano Heredia.
- Alarcón, A. (2011). Teoría sobre la estructura financiera. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>.
- Anaíz Rodríguez especialización en gerencia, mención: capacitación y desarrollo de recursos humanos disponible en la página web: <http://www.oocities.org/es/avrrinf/grh/trabajo3/trabajo3.htm>
- Arriagada, J. (2009). Teoría del Capital Humano. Obtenido de <http://javierarriagada.blogspot.com/2009/05/teoria-delcapital-humano.html>
- Banco Mundial (2005). Mexico's Challenge Of Knowledge - Based Competitiveness: Toward A Second-Generation Nafta Agenda: Informe Num. 29920.
- Calero, M. (1999) Técnicas De Estudio E Investigación, 1ª Edición, Editorial San Marcos, Lima – Perú, Pp. 245, P. 96.
- Castellanos, José Ramón Y Castellanos, Carlos (2010). Formación Y Desarrollo Del Capital Humano En Las Empresas. Consultado Noviembre 2011 En <Http://Www.Gestiopolis.Com/Organizacion>. **Trabajo De Consulta En Línea.**
- Cowell, D (1991) Mercadeo De Servicios. Editorial Legis. Serie Empresarial. Bogotá.
- Davis, K. Y Newton, J. (1991) Comportamiento Humano En El Trabajo. Comportamiento Organizacional.
- Davis K. Newton J. (1999) Comportamiento Humano En El Trabajo. Editorial Mac Graw – Hill Interamericana S.A. México

- Denis, Aurelio. Livas, Juan Alonso Y López, José (2008). La Competitividad De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa Del Sector Agrícola Exportador Del Estado De Colima, México. Hitos De Ciencia Económico Administrativa. No. 38. Enero - Abril, Pp. 2.
- Hernández, R. Et. Al (2006) Metodología De La Investigación Científica, 4ª Edición, Edit. Mc Graw Hill, México, Pp. 850, P. 20
- O'brien J. (2008), la Rentabilidad de la Empresa, página web disponible en: <http://blogsdelagente.com/producto/2008/8/28/larentabilidad-es-objetivo-toda-empresa/>
- Sánchez J. P. (2002), Análisis De La Rentabilidad De La Empresa. (Lección Análisis Contable). Recuperado De: <Http://Ciberconta.Unizar.Es/Leccion/Anarenta/Analisisr.Pdf> (02. Ene.2014)
- Sence - Servicio Nacional De Capacitación Y Empleo (2006). Recuperado De <Http://Www.Sence.Cl>. **Trabajo De Consulta En Línea.**
- Sifuentes A. A. (2011), Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación, La Competitividad Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio– Rubro Boticas, Del Distrito De Iquitos, Período 2009 – 2010. (Tesis De Pregrado En Contabilidad). Recuperado De La Base De Datos De La Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote
- Schnettler (2002), Estructura De Capital De Micro Y Pequeñas Empresas Agropecuarias Del Sur De Chile. Recuperado De Http://Mingaonline.Uach.Cl/Scielo.Php?Pid=S0304-88022002000200007&Script=Sci_Arttext. **Trabajo De Consulta En Línea.**
- Tacas M. (2011), Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La

Rentabilidad De Los Micros Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Venta De Muebles De Estilo De Madera De La Ciudad De Pucallpa, Periodo 2009-2010. (Tesis De Pregrado En Contabilidad). Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote; Sede-Pucallpa.

Teoría de Modigliani & Miller disponible en: <http://queaprendemoshoj.com/que-es-la-teoria-de-modigliani-miller/>

Teoría de la rentabilidad disponible en: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.recursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-utilidad-de-un-negocio/>

Villarán F. (1998), Riqueza Popular, Pasión Y Gloria De La Pequeña *Empresa*, Pymes Y El Sector Comercio. Recuperado De: <Http://Www.Fundes.Org/?Art=1510>. **Trabajo De Consulta En Línea.**

Anexos

Anexo 1. Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO DE HIDROCARBUROS RUBRO ESTACIONES DE SERVICIO, GRIFOS Y GASOCENTROS, DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE SATIPO DEPARTAMENTO JUNÍN, PERIODO 2017”

Nombre de la Asociación:
Representante legal:
Dirección:
Teléfono:

I.- DATOS GENERALES

- 1) ¿Edad?
- 2) ¿Estado civil? Soltero () Casado () Conviviente ()
- 3) ¿Cuál es su grado de instrucción?
 Primaria () Secundaria () Técnica () Universitaria ()
- 4) ¿Cuál es el cargo que desempeña en el negocio?
 Dueño () Administrador ()

II.- CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE

- 5) ¿De cuántos trabajadores está conformada la MYPE?
- 6) ¿Qué edad poseen los trabajadores?
 18 a 30 años () Cuántos.....
 31 a 40 años () Cuántos.....
 41 a más () Cuántos.....
- 7) ¿Cuántos años de funcionamiento tiene el negocio?
- 8) ¿Cuántos clientes, en promedio, recurren al local durante el día?
 0 - 5 () 6 - 10 () 11 a más ()
- 9) ¿Qué nivel de formalización tiene su negocio?
 SUNAT ()
 Municipalidad ()
 Persona natural ()
 Persona jurídica ()
- 10) ¿En qué Régimen tributario se encuentra afiliado?

- Régimen único simplificado ()
 Régimen Especial ()
 Régimen General ()
 Régimen MYPE ()

III.- FINANCIAMIENTO

11) **¿Solicitó algún préstamo para su empresa?**

SI () NO ()

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

Familiar ()

Bancario ()

Edpyme ()

Prestamista ()

13) **¿En que suele invertir el financiamiento?**

Equipos y herramientas ()

Mejoramiento del local ()

Insumos para venta ()

Publicidad ()

Capacitación ()

14) **¿Cuál fue el monto del préstamo?**

500 – 1500 ()

1501 – 2500 ()

2501 – 5000 ()

5001 – 7500 ()

7501 a más ()

15) **¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?**

6 meses ()

12 meses ()

18 meses ()

24 meses ()

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

SI () NO () de qué tipo.....

IV.- RENTABILIDAD

17) **¿Ha mejorado la rentabilidad después del financiamiento?**

SI () NO ()

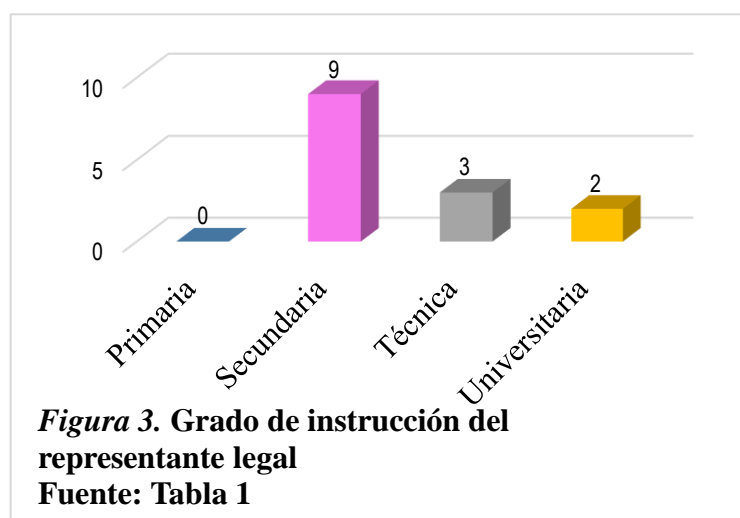
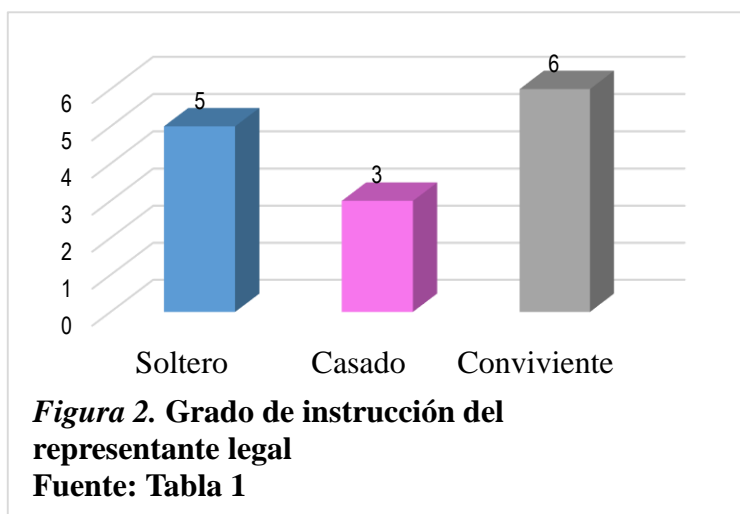
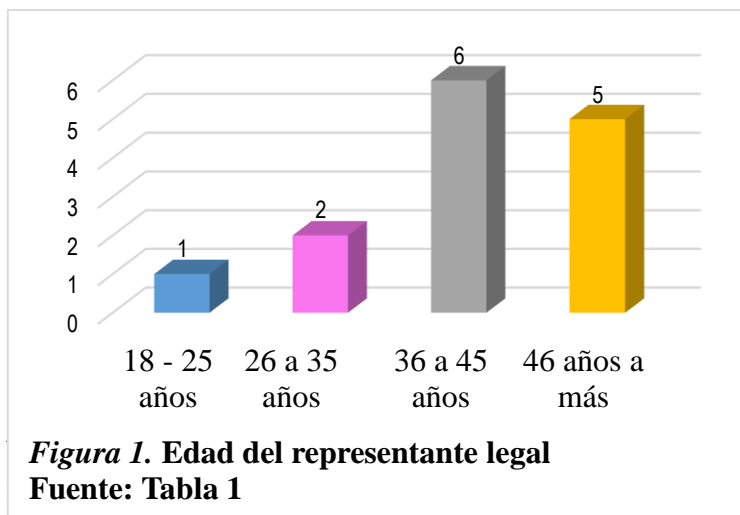
18) **¿Considera su empresa rentable?**

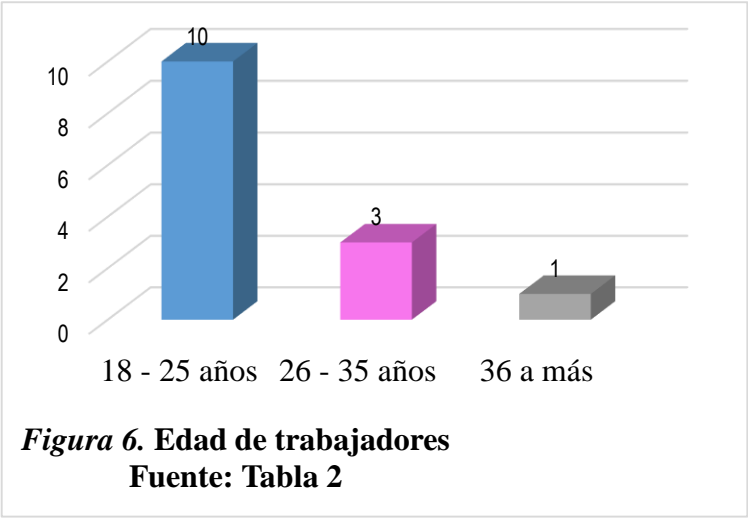
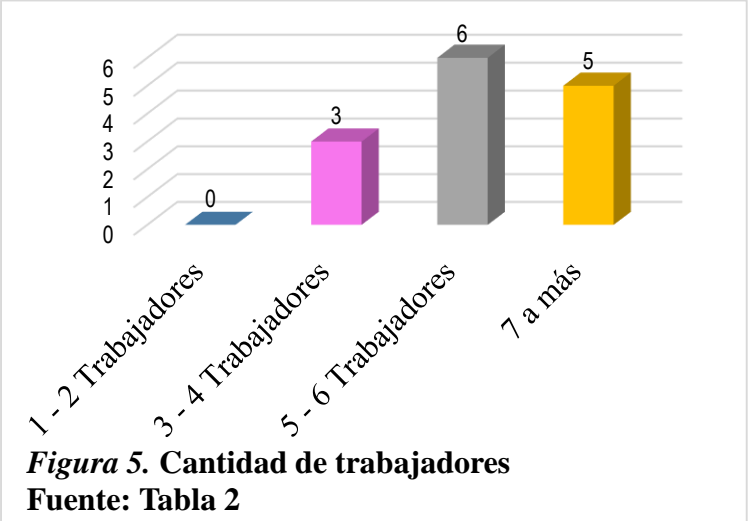
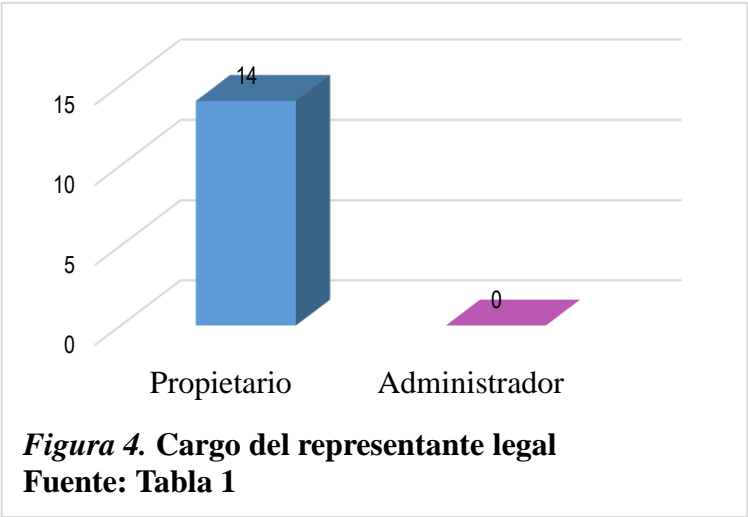
SI () NO ()

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

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

Anexo 2. Figuras





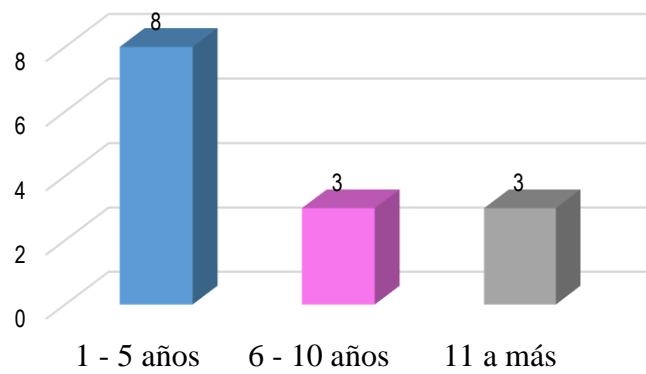


Figura 7. Años de Funcionamiento
Fuente: Tabla 2

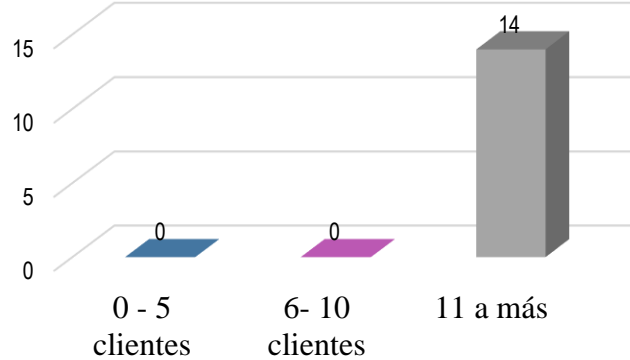


Figura 8. Promedio de Clientes al Día
Fuente: Tabla 2

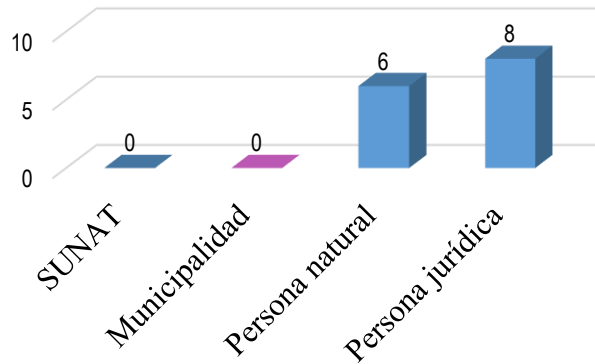
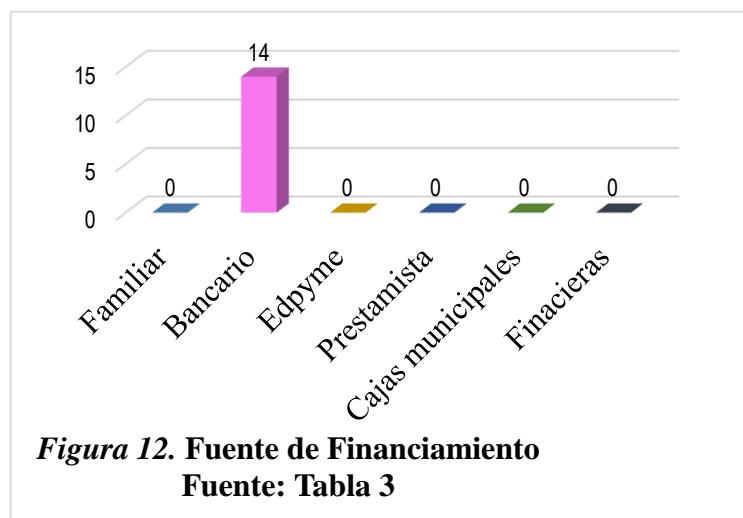
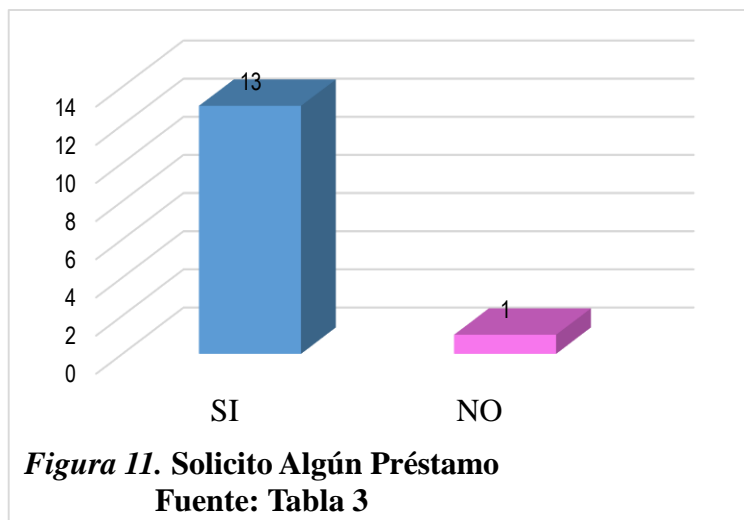
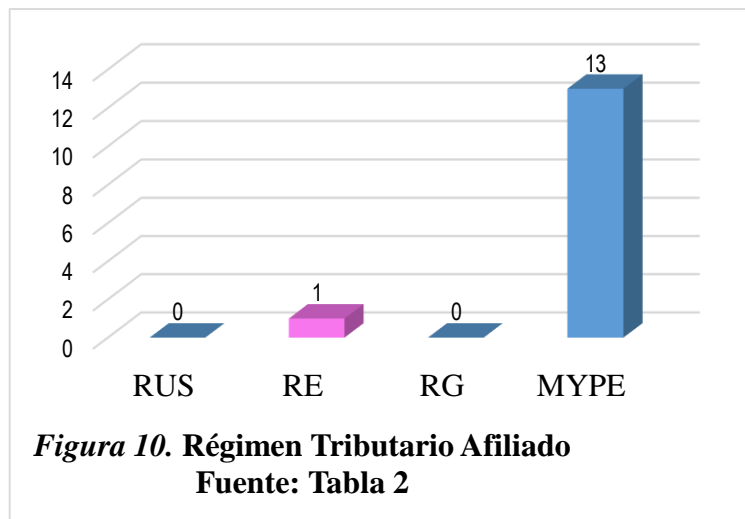
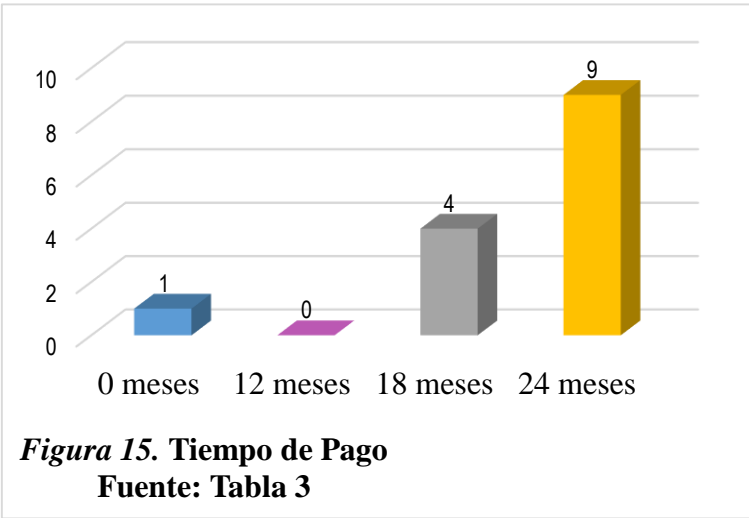
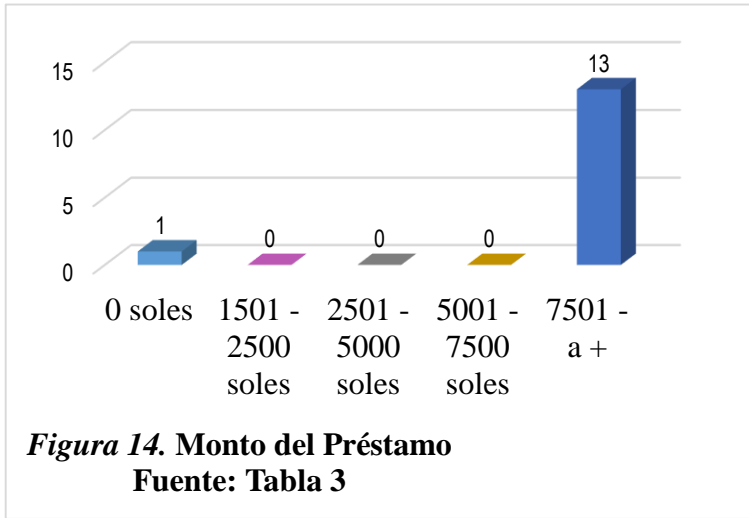
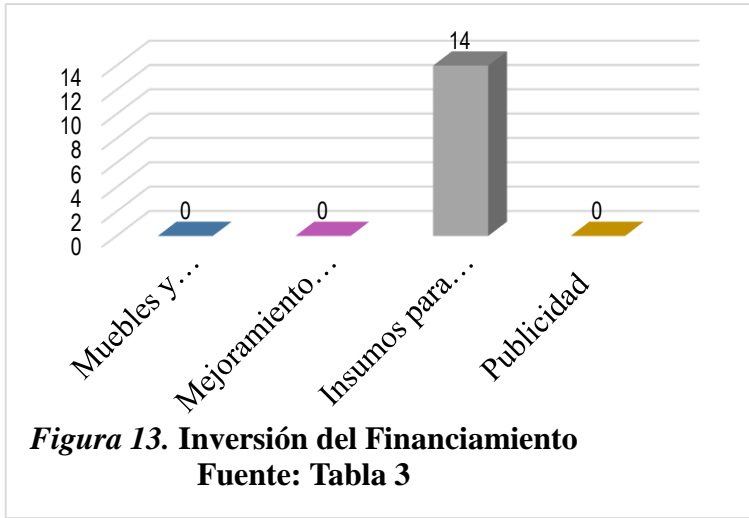
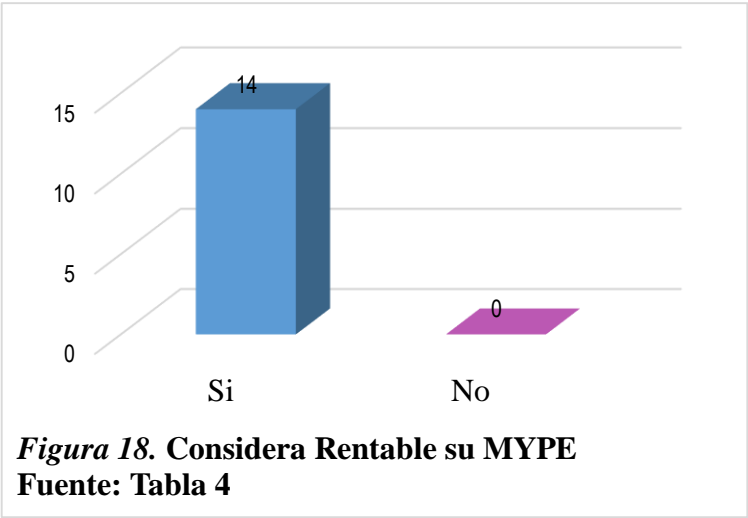
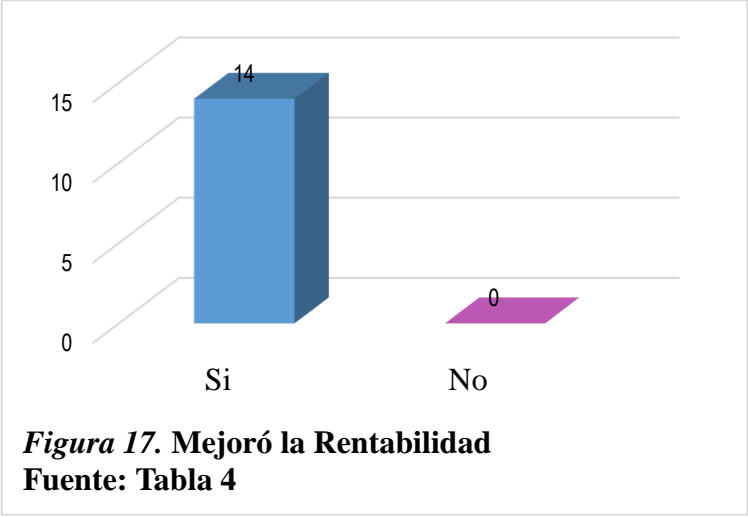
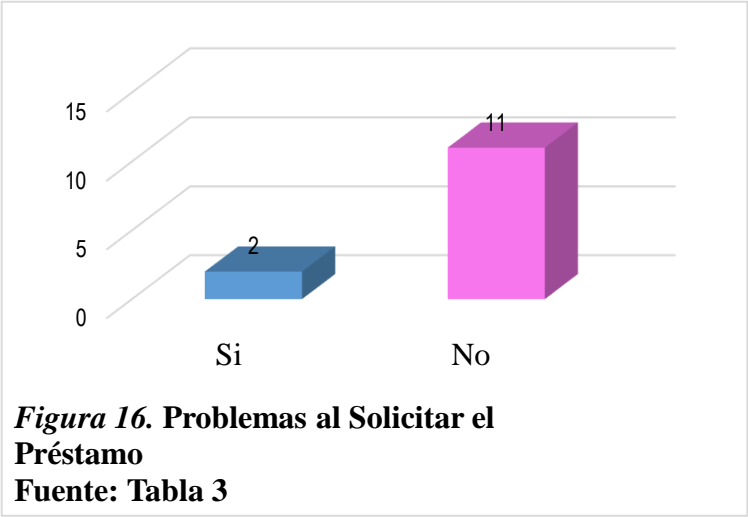
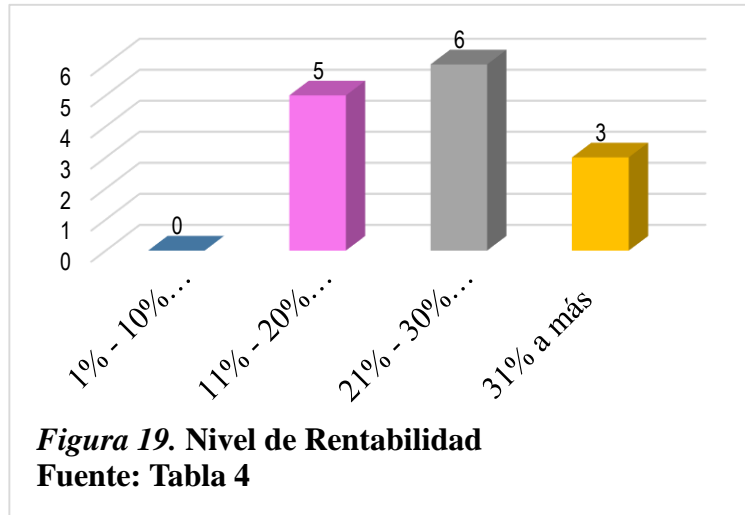


Figura 9. Nivel de Formalización
Fuente: Tabla 2









Anexo 3. Cronograma de actividades

Diagrama de Gantt para la recolección y organización de la información de acuerdo a la metodología del proyecto

N°	Actividades	SETIEMBRE Semanas				OCTUBRE Semanas				NOVIEMBRE Semanas				DICIEMBRE Semanas			
		1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°
01	Búsqueda de información de bases teóricas	■															
02	Redacción de bases teóricas		■														
03	Elaboración del cronograma para la recolección de datos			■													
04	Selección del instrumento para la recolección de datos				■												
05	Elaboración de preguntas para la recolección de datos, según variable					■											
06	Recolección de datos						■	■	■	■							
07	Procesamiento de la recolección de datos									■	■						
08	Presentación de los resultados de la investigación											■	■				
09	Corrección o levantamiento de errores													■	■		
10	Informe final del proyecto																■

Anexo 4. Gastos financieros

Concepto		Costo Unitario (S/.)	Cantidad necesaria	Valor total (S/.)
Costo del curso	Matricula	180	1	180.00
	Pensión	220	4	880.00
Impresión y empastado		50	1	50.00
Grabación de CD		1.5	2	3.00
Pasajes para visitar las Mypes		2	14	28.00
Útiles	Lapiceros	0.5	2	1.00
	Encuestas	0.1	40	4.00
	Cuadernos	5	1	5.00
Internet al mes		50	4	200.00
TOTAL				1,351.00

Anexo 5. Fotos de Estaciones



