



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
FERRETERÍA, DEL DISTRITO, PROVINCIA DE
SATIPO, AÑO 2017.

TESIS PAR OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

AUTOR(A):

BACH. BETTY ELIZABETH MAYTA PARDAVE

ASESOR:

Mg. Econ. MARCO ANTONIO CAMPOS GONZALES

SATIPO – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**DR. GEIDER GRANDES GARCIA
PRESIDENTE**

**MG. SERGIO OSWALDO ORTIZ GARCIA
SECRETARIO**

**MG. RICHARD OSCAR MARTINES CHÁVEZ
MIEMBRO**

**Mg. MARCO ANTONIO CAMPOS GONZALES
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por permitirme vivir y disfrutar de mi familia, gracias por su apoyo incondicional en cada decisión y proyecto que realice, también por creer en mí gracias a la vida porque cada día me demuestra lo hermosa que es y lo justa que puede llegar a ser.

También a la Universidad Católica los Ángeles De Chimbote por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera. Así como también a los diferentes docentes que brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

Agradezco también a mi asesor de Tesis el Mag. Econ. Campos Gonzales Marco Antonio por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacitación y conocimiento científico, así como también haberme tenido toda la paciencia del mundo para guiarme durante todo el desarrollo de la tesis.

DEDICATORIA

Con mucho cariño, a mis hermanos Gabriel, Darwin y Kelyn quienes fueron mi fortaleza para seguir estudiando y ser ejemplo como hermana mayor para ellos. A Carlos Sánchez que en las buenas y malas estaba ahí conmigo dándome fuerzas, consejos para seguir adelante.

A Edith Mendiola Castillo, quien fue como mi madre, amiga, confidente y ejemplo a seguir gracias por darme consejos y oportunidades en la vida y así lograr mis metas trazadas como profesional.

Gracias a todos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo, periodo 2017. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, para el recojo de la información, se escogió en forma personal una muestra de 12 Mypes rubro ferreterías de la Provincia de Satipo, a quienes se les expuso un cuestionario de 22 preguntas cerradas, aplicando la técnica de encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados el 58.3% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario, y el 75.0% del financiamiento recibido lo utilizan para comprar insumos para venta (materiales). En cuanto a la rentabilidad el 100.0% de las Mypes encuestadas mejoro su rentabilidad y el 100.0% considera rentable su Mype a un nivel de rentabilidad de 33.3% rentable. Finalmente las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y mejoran su rentabilidad cubriendo así sus ingresos y egresos teniendo algunos propietarios hasta 3 ferreterías.

Palabra clave: Financiamiento, Rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The general objective of the research was to determine and describe the main characteristics of the financing and profitability of Mypes of the commerce sector - hardware sector of the District, Province of Satipo, period 2017. The investigation was quantitative - descriptive, for the collection of information , a sample of 12 Mypes hardware stores of the Province of Satipo was chosen personally, to whom a questionnaire of 22 closed questions was expressed, applying the survey technique. Obtaining the following results, 58.3% of the Mypes surveyed obtain financing from the banking system, and 75.0% of the financing received is used to purchase inputs for sale (materials). In terms of profitability, 100.0% of Mypes surveyed improved their profitability and 100.0% considered their Mype profitable at a profitable level of profitability of 33.3%. Finally the conclusions are: Most of the Mypes surveyed obtain financing from the banking system and improve their profitability, thus covering their income and expenses, with some owners up to 3 hardware stores. Keyword: Financing, Profitability and Mypes.

CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| CARATULA..... | i |
| CONTRACARÁTULA..... | ii |
| JURADO EVALUADOR DE TESIS..... | iii |
| AGRADECIMIENTO..... | iv |
| DEDICATORIA..... | v |
| RESUMEN..... | vi |
| ABSTRACT..... | vii |
| CONTENIDO..... | viii |
| ÍNDICE DE CUADRO..... | x |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | xi |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | xii |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 13 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA..... | 18 |
| 2.1 Antecedentes..... | 18 |
| 2.1.1 Internacionales..... | 18 |
| 2.1.2 Nacionales..... | 19 |
| 2.1.3 Regionales..... | 23 |
| 2.1.4 Locales..... | 24 |
| 2.2 Bases Teóricas..... | 25 |
| 2.2.1 Teorías del financiamiento..... | 25 |
| 2.2.2 Teorías de rentabilidad..... | 31 |
| 2.2.3 Teorías de la empresa..... | 39 |

| | | |
|-------------|--|-----------|
| 2.2.3.1 | Teorías de las MYPE..... | 41 |
| 2.2.3.2 | Teoría de la clasificación de sectores..... | 46 |
| 2.3 | Marco Conceptual..... | 48 |
| 2.3.1 | Definiciones del financiamiento..... | 48 |
| 2.3.2 | Definiciones de rentabilidad..... | 49 |
| 2.3.3 | Definición de empresas..... | 49 |
| 2.3.4 | Definiciones de micro y pequeñas empresas..... | 50 |
| 2.3.5 | Definición de sectores..... | 51 |
| 2.3.6 | Definición del sector comercio..... | 51 |
| 2.3.7 | Definición de MYPE rubro – ferreterías..... | 51 |
| III. | METODOLOGÍA..... | 52 |
| 3.1 | Diseño de la Investigación..... | 52 |
| 3.1.1 | No experimental..... | 52 |
| 3.1.2 | Descriptivo..... | 52 |
| 3.2 | Población y muestra..... | 52 |
| 3.2.1 | Población..... | 52 |
| 3.2.2 | Muestra..... | 52 |
| 3.3 | Definición y operacionalización de las variables..... | 53 |
| 3.4 | Técnicas e instrumentos..... | 56 |
| 3.4.1 | Técnicas..... | 56 |
| 3.4.2 | Instrumentos..... | 56 |
| 3.5 | Plan de análisis..... | 56 |
| 3.6 | Matriz de consistencia..... | 57 |

| | |
|---|-----------|
| 3.7 Principios éticos..... | 57 |
| IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS..... | 58 |
| 4.1 Resultados..... | 58 |
| 4.1.1 Respecto al objetivo específico 1..... | 58 |
| 4.1.2 Respecto al objetivo específico 2..... | 59 |
| 4.1.3 Respecto al objetivo específico 3..... | 60 |
| 4.1.4 Respecto al objetivo específico 4..... | 62 |
| 4.2 Análisis de los resultados..... | 63 |
| 4.2.1 Respecto al objetivo específico 1..... | 63 |
| 4.2.2 Respecto al objetivo específico 2..... | 64 |
| 4.2.3 Respecto al objetivo específico 3..... | 65 |
| 4.2.4 Respecto al objetivo específico 4..... | 66 |
| V. CONCLUSIONES..... | 67 |
| 5.1 | |
| Respecto al objetivo específico 1..... | 67 |
| 5.2 Respecto al objetivo específico 2..... | 67 |
| 5.3 Respecto al objetivo específico 3..... | 68 |
| 5.4 Respecto al objetivo específico 4..... | 68 |
| 5.5 Conclusión general..... | 68 |
| VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS..... | 69 |
| 6.1 Referencias bibliográficas..... | 69 |
| 6.2 Anexos..... | 72 |
| 6.2.1 Anexo 01: Cuestionario..... | 73 |
| 6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados..... | 76 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|-----------------------|-----------|
| Cuadro 01..... | 58 |
| Cuadro 02..... | 59 |
| Cuadro 03..... | 60 |
| Cuadro 04..... | 62 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla N° 01 Genero del representantes legal..... | 76 |
| Tabla N° 02 Edad del representante legal de la MYPE..... | 77 |
| Tabla N° 03 Estado Civil del representante legal..... | 78 |
| Tabla N° 04 Grado de instrucción del representante legal..... | 79 |
| Tabla N° 05 Cargo que desempeña el representante legal..... | 80 |
| Tabla N° 06 Número de trabajadores permanentes..... | 81 |
| Tabla N° 07 Edad de los trabajadores..... | 82 |
| Tabla N° 08 Cuantos años de funcionamiento tiene la MYPE..... | 83 |
| Tabla N° 09 Promedio de clientes al día..... | 84 |
| Tabla N° 10 Formalidad de las MYPE..... | 85 |
| Tabla N° 11 En que régimen se encuentra afiliado la MYPE..... | 86 |
| Tabla N° 12 Posee algún equipo anti-incendio..... | 87 |
| Tabla N° 13 Cuenta con Certificado de Defensa Civil la MYPE..... | 88 |
| Tabla N° 14 Solicito algún financiamiento para su MYPE..... | 89 |
| Tabla N° 15 Tipo de financiamiento más recurrente..... | 90 |
| Tabla N° 16 En que invirtió el financiamiento..... | 91 |
| Tabla N° 17 Cuanto fue el financiamiento que solicito..... | 92 |
| Tabla N° 18 En cuanto tiempo paga su préstamo..... | 93 |
| Tabla N° 19 Tuvo algún inconveniente al solicitar el financiamiento..... | 94 |
| Tabla N° 20 Mejoro la rentabilidad de su MYPE después del financiamiento..... | 95 |
| Tabla N° 21 Considera rentable su MYPE..... | 96 |
| Tabla N° 22 En qué nivel de rentabilidad se encuentra su MYPE..... | 97 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Grafico N° 01 Genero del representantes legal..... | 76 |
| Grafico N° 02 Edad del representante legal de la MYPE..... | 77 |
| Grafico N° 03 Estado Civil del representante legal..... | 78 |
| Grafico N° 04 Grado de instrucción del representante legal..... | 79 |
| Grafico N° 05 Cargo que desempeña el representante legal..... | 80 |
| Grafico N° 06 Número de trabajadores permanentes..... | 81 |
| Grafico N° 07 Edad de los trabajadores..... | 82 |
| Grafico N° 08 Cuantos años de funcionamiento tiene la MYPE..... | 83 |
| Grafico N° 09 Promedio de clientes al día..... | 84 |
| Grafico N° 10 Formalidad de las MYPE..... | 85 |
| Grafico N° 11 En que régimen se encuentra afiliado la MYPE..... | 86 |
| Grafico N° 12 Posee algún equipo anti-incendio..... | 87 |
| Grafico N° 13 Cuenta con Certificado de Defensa Civil la MYPE..... | 88 |
| Grafico N° 14 Solicito algún financiamiento para su MYPE..... | 89 |
| Grafico N° 15 Tipo de financiamiento más recurrente..... | 90 |
| Grafico N° 16 En que invirtió el financiamiento..... | 91 |
| Grafico N° 17 Cuanto fue el financiamiento que solicito..... | 92 |
| Grafico N° 18 En cuanto tiempo paga su préstamo..... | 93 |
| Grafico N° 19 Tuvo algún inconveniente al solicitar el financiamiento..... | 94 |
| Grafico N° 20 Mejoro la rentabilidad de su MYPE después del financiamiento..... | 95 |
| Grafico N° 21 Considera rentable su MYPE..... | 96 |
| Grafico N° 22 En qué nivel de rentabilidad se encuentra su MYPE..... | 97 |

I. INTRODUCCIÓN

El presente Plan de investigación tiene por finalidad describir y determinar la caracterización del financiamiento y la capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito, provincia de Satipo, del periodo 2017. El principal objetivo es determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, por medio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo de la caracterización de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro ferreterías, prosiguiendo a realizar el planteamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de investigación, general y específico. Tenemos la justificación, el marco teórico en el cual detalla los antecedentes internacionales y locales resaltando su importancia, que han atravesado las Mypes del Perú y el mundo, así como también teorías del financiamiento y rentabilidad de las Mypes.

El presente proyecto de tesis es una investigación cuya finalidad es la de mostrar la caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES), pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los Países en desarrollo.

Por ello en esta investigación lo que se pretende es resaltar la caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017, la misma que consta de seis capítulos donde el investigador trata de recopilar todos aquellos aspectos resaltantes del proceso en referencia, como se muestra a continuación.

En el **capítulo I** se presenta el marco teórico, los antecedentes del problema de investigación y los objetivos. En el **capítulo II** se aborda el planteamiento de la investigación, los antecedentes y las bases teóricas, en el **Capítulo III** se plantea las hipótesis de la investigación, en el **capítulo IV** se presenta además la metodología, tipo, nivel y diseño de la investigación; la población, muestra; técnicas e instrumentos. En el **capítulo V** se definen la metodología para el trabajo de los resultados.

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

Planteamiento del Problema:

En el siguiente capítulo de la investigación, se plantea la caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito, Provincia de Satipo año 2017. Además de identificar la problemática que debe solucionarse, plantear el objetivo del estudio así como establecer la justificación que ameritó la presente investigación.

Caracterización del Problema:

El Estado peruano promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Internacionales, Nacional, Regionales y Locales; y establecer un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

Publicado el día Martes 30 de Setiembre de 2008. Además plantea “que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual”. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

En base a esta caracterización Las micro y pequeñas empresas (MYPES), Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo.

En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del (PBI) producto bruto interno, (Okpara &wynn, 2007) por los investigadores (Ovalio, Mesones, & Roca, 2011), Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (**Ovalio, et al 2011**), Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (**Ovalio, et al 2011**).

Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de Financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. **Así lo explica (Lizardo Agüero)**, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o

el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta”. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento. (Agüero 2017).

Enunciado del problema:

Problema General:

¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Rentabilidad con el desarrollo de las micro y pequeña empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017?

Problemas Específico:

a) ¿Cuáles son la caracterización del Financiamiento de las micro y pequeña empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017?

b) ¿Qué importancia tiene la Rentabilidad de las micro y pequeña empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017?

Objetivos de la Investigación:

a) Objetivo General:

Describir las características del Financiamiento y la Rentabilidad en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

b) Objetivos Específicos:

❖ Identificar la caracterización del Financiamiento de los micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

❖ Describir la caracterización de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

Justificación de la Investigación:

La presente investigación tiene como propósito demostrar la importancia de las características en las micro y pequeñas empresas para su estabilidad y concretar su rentabilidad en el horizonte de tiempo, ya que en diversos estudios realizados se ha identificado los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú. Dentro de los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la rentabilidad.

En cuanto a los factores de carácter estratégico, uno de los problemas más frecuentes que afectan a los empresarios es su visión de corto plazo, que no suelen desarrollar planes estratégicos que les sirvan de guía para la gestión de sus empresas, sino que administran sus negocios sin tener una visión, misión y objetivos de largo plazo. Además, no existe un patrón definido que haya permitido el crecimiento de las MYPES, son diferentes para cada uno.

Satipo es un Distrito y Provincia que está creciendo por lo cual, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio – rubro ferreterías, estas MYPE se encuentran en todo el contorno del Distrito, Provincia de Satipo, sin embargo, se desconoce de forma cierta y concreta, las principales características del financiamiento y la rentabilidad de dichas MYPE, ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidad bancaria o no bancarias, cuanto es los préstamos que solicitan y a que instituciones financieras recurren para obtener financiamiento, y a qué plazo son otorgados los créditos, si tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito, etc. Por lo expuesto, se evidencia que existe un vacío del conocimiento. Por las razones expuestas el enunciado del problema es el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las 12 micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo 2017?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo, 2017.

Para poder conseguir el objetivo general planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2017.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2017.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del área de estudio, 2017.
4. Describir y determinar las características de la rentabilidad del área de estudio, 2017.

La presente investigación se demuestra porque permitirá llenar el vacío del conocimiento, es decir, permitirá conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo.

Asimismo, la presente investigación se justificara porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo, 2017.

Además, la presente investigación servirá para obtener mi título de administración, lo que a su vez valdrá para que la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, y la escuela

Profesional de Administración”, cumpla con lo establecido por el SINEACE, que tienen por finalidad garantizar y certificar a la sociedad que las instituciones educativas públicas y privadas ofrezcan un servicio educativo de calidad.

Posteriormente, la presente investigación también se demostrara porque servirá como antecedentes y base teóricas para estudios posteriores a ser realizados por estudiantes de nuestra Universidad y de otras universidades en otros perímetros geográficos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1 Internacionales.

Investigación para optar el grado de doctor de título “Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento”, desarrollada en España, por Jorge Augusto Castillo Castillo (2008). Citado en (Chavez, 2016), Se concluyó:

- ✓ Que no se refleja oferta solamente de crédito sino que también una muy baja petición de créditos.
- ✓ El apoyo financiero debería centralizarse en las Mypes que están separadas del explícito sistema de bancos sin embargo es el sistema que tiene una conveniente disposición y firmeza de pago. En tal sentido, el apoyo no tendría que tener una eficacia total a todo el entorno, solo al sector de entidades con demanda de créditos que adolece no teniendo información cuantitativa como antecedente pasado y de toma de decisiones presente. En conclusión, un plan de apoyo financiero bueno y perseverante no debería asumir tanto riesgo de préstamos riesgosos o que la larga no se cobren.

- ✓ EL conflicto constante de intereses entre (Estado, banca comercial y Mypes) se ven comprometidos seriamente los objetivos en la sociedad dando lugar a solo cumplir los incentivos solamente. En tal sentido al desactivar esos incentivos aprovechados se necesita: Un minucioso rediseño de los medios de sustento; una asidua evaluación del consumo de capital; la utilización de castigos a quienes rompan las reglas del sistema; la evaluación constante de costo y beneficio social y un elevado control de transparencia informativa hacia los interesados directos e indirectos.

Luis Triveño estudio del Banco Interamericano de desarrollo (BID) (Triveño, 2016) Demuestra que en América Latina existen micro negocios improductivos y nos explica la razón como los países asiáticos han alcanzado minimizar el ingreso en diferencia a los países potencia en desarrollo, América Latina se ha quedado muy atrás. En su investigación, el BID muestra de que manera, con el mismo capital, una empresa latinoamericana de más de 100 empleados puede desarrollar el doble de productividad al respecto de una de 10 empleados. La productividad es desarrollar habilidades de mejor servicio en su calidad y precio. Las razones de lo que se encontró son específicas y puntuales si pensamos en los negocios de la actualidad: comerciales, supermercado; ferreteros grandes empresas que venden productos de necesidad en el hogar, pastelerías, peluquerías de barrio, spas, entre otros. En la investigación el BID nos ha aclarado algo indiscutible que los demás países latinoamericanos olvidamos: la división de trabajo, la especialización y el acceso a herramientas legales, tecnológicas y financieras del que se pueden beneficiar empresas grandes son aspectos puntuales para el desarrollo. Por eso, el objetivo nacional en materia de Mypes debería ser no que hayan más sino que las que queden en el mercado crezcan, sean eficientes, rentables y que tengan posibilidades mínimas de competir de igual a igual en los mercados globalizados. Eso significa, por supuesto que las empresas que no

son económicas productivas sean absorbidas, transformadas o que sus dueños y trabajadores pasen a trabajar como asalariados formales en empresas más grandes. Algunos comunicadores sociales señalan, con fines comerciales, que solo la energía de los empresarios acompañada de la compra de algunos servicios empresariales menores puede mover una economía de 30 millones de habitantes y conducirla al progreso. Por eso, alientan a los ciudadanos a dejar su trabajo y formar negocios. El estudio del BID ha dejado en evidencia que esta recomendación es bastante desatinada. La historia reciente es contundente: abrir un negocio MYPE es un acto de valentía que no tiene el éxito asegurado. Según estadísticas de la SUNAT, al tercer año un de cada tres empresas no logra pasar la barrera del tercer año. Las posibilidades de éxito de cada nuevo emprendedor son entonces, reducidas, especialmente en segmentos de bajo valor agregado en lo que puede ser fácilmente desplazado por las grandes empresas. Llegando a la conclusión que la clave para el progreso de las Mypes está en crecer o en capturar nichos de mercado altamente especializados. Si las Mypes desean permanecer pequeñas, entonces deben alcanzar altos niveles de especialización que les permita ubicarse en nichos de mercado con márgenes atractivos. Si, por el contrario, desea seguir en segmentos de bajo valor agregado formar alianzas, ganar escala y duplicar la calidad del servicio de los grandes negocios, es el camino a seguir. Cualquier solución intermedia no permitirá al país mejorar su productividad y arrinconara a millones de peruanos a seguir trabajando en unidades económicas estériles sin posibilidades reales de crecer y prosperar.

2.1.2 Nacionales

(Yovera, 2014) en su investigación: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014. En cual tuvo como objetivo general: explicar las relevantes características del financiamiento, la

instrucción y la factibilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, empleando el método de diseño descriptivo, concluyo 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 concluida, Respecto a las Elementos de las MYPES: El 100% se dedican más de 2 años al rubro, el 50% tiene trabajadores estables, el 50% son casuales, y el 80% se formaron por coexistir. Respecto al financiamiento: El 10% de los encuestados se financiaron con fondos personales, el 90% se financiaron con fondos de terceros, el 70% obtuvo el crédito de empresas no bancarias como Cajas Municipales y el 20% de empresas bancarias como en Pyme Raiz y el 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% recibió entrenamiento o recomendación de cómo negociar al desembolsar un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión, el 70% del personal recibió entrenamiento 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.

(Lozada, 2015) en su tesis presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz, realizó una investigación referida al tema tratado denominada “El Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio - Rubro Librerías de la Provincia De Huaraz, Año 2011”. Fue descriptiva la investigación, para desarrollarla se tomo una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, con la técnica de la encuesta. Se concluyó en lo siguiente: con respecto a los esenciales elementos de la capacitación de los trabajadores de las MYPE, el 78% de las empresas 17 encuestadas afirman que los empleados se capacitan periódicamente; así mismo el 63% recibió entrenamiento previo para la administración del crédito recibido y solo el 38% recibió entrenamiento en 2 oportunidades en el año 2011. En las principales elementos de la Rentabilidad de las MYPE , el 60% de los encuestados menciona que las políticas de atención de las empresas financieras si ayudo al alza de la

factibilidad del negocio; con el 36% los representantes manifestaron que el microcrédito ayudo en un 30% en la rentabilidad del negocio; así mismo el 64% de los dueños aseguran que la factibilidad de su negocio se ha favorecido; el 84% de los representantes de las MYPE afirmaron que la factibilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Fernando Villarán y Hernando de Soto 2012, durante la década de los ochenta en diversos espacios difunden la idea de las ventajas que ofrece este nuevo sector, consultores como Sebastián Mendoca y Gurus de la talla de Peter Senge y Peter Drucker consideran que todos podemos ser empresarios tan solo identificando una oportunidad de negocio que nos permita en el largo plazo crecer sobre estas ganancias consolidando una empresa sobre la base de un negocio. La concepción de que para ser empresario se necesitaba de grandes capitales y de espacios físicos de gran envergadura cambio dentro de los nuevos esquemas en las escuelas de negocios, así como cambia el esquema del prototipo de empresario; que del hombre cosmopolita con estudios en el extranjero, que vive en una zona residencial, que maneja buenos carros, viste de terno y corbata y es de test blanca; los nuevos paradigmas del empresario consideran un nuevo prototipo del hombre común que lucha día a día para ganar nuevos clientes y que en el caso peruano exalta la figura de un chinito que de dueño de una pequeña tienda se convierte en uno de los empresarios de mayor éxito en el rubro de los supermercados, o que viniendo de lo más profundo del Perú hoy en día es dueño de gran parte de gamarra.

2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo lo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de una región menos en la región Junín.

Roble (2013), en su trabajo de investigación denominado: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector

comercio rubro ferreterías del distrito de Ticapampa, año 2011. Cuyo objetivo general fue:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector comercio rubro ferreterías en el distrito de Ticapampa, año 2011. Los objetivos específicos fueron:

- a) Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPE del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011.)
- b) Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011.
- c) Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011. Usando la metodología de diseño descriptivo llegando a las siguientes conclusiones.

- a) **Respecto a los empresarios:** El 89% fluctúa en el rango de 26 a 60 años, el 67% son del sexo masculino, el 67% tienen el grado de instrucción secundaria completa.
- b) **Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores:** El 89 % indican que sus negocios son formales, el 100% dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial y el 56% dijeron que tienen 1 trabajador permanente.
- c) **Respecto al financiamiento:** El 67% d financiaron su actividad económica con financiamiento propio y el 33% financiaron su actividad económica con financiamiento de terceros, el 89% no solicitaron créditos financieros en el año 2009; en cambio, en el año 2010 el 67% no solicitaron créditos financieros, el 11% solicitaron crédito en el año 2009 y 33% solicitaron crédito en el año 2010, dijeron que obtuvieron el crédito

de entidades no bancarias, el 100% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo.

d) Respecto a la capacitación: El 67% si recibieron financiamiento de terceros, el 67% respondieron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 67 % manifestaron que no recibieron capacitación en los 2 últimos años y el 67% en manejo empresarial.

Hidalgo (2013) en su trabajo de investigación denominado: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011. Cuyo objetivo general fue:

:

a) Perfil de los administradores y/o representantes: El 72% fluctúan en la edad de 36-45 años, el 72% en el nivel secundario.

b) Perfil de las MYPE: El 58% de las MYPE encuestada tienen más de tres años de antigüedad, el 57% cuentan con trabajadores no permanentes en sus empresas y el 43 fueron formadas para dar empleo a familiares.

c) Respecto al financiamiento: El 100% han solicitado crédito financiero, el 57% si fue atendido en los créditos, el 43% invirtió el crédito recibido en compra de suministros. **d) Respecto a la capacitación:** El 28% se han capacitado en el año 2010 y 2011, el 72% no ha recibido capacitación en estos años y el 72% no se ha capacitado.

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la provincia de satipo que hayan utilizado las mismas variables de investigación.

Revisando la literatura pertinente a nivel local, no se ha podido encontrar ninguna investigación relacionada con nuestro estudio.

Conclusión general:

Se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan de Financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos. Por último, la legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su rentabilidad y productividad siendo más competitivas en el mercado.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

En Base a la propuesta teórica de (Modigliani & Miller 1958), el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, posteriormente muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales de comienzo de los años 60's, las cuales afirman que la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses

susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión, tales como la imperfección de la asignación de recursos de las firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería).

Paralelamente a la teoría de la agencia, se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Sin embargo, la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf 1984), citado en **(Gómez, 20018)**. Está aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad, algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento. Consiste en hallar una explicación a través de la teoría de juegos. **(Monsalve 2003)**, quienes pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por el juego de dos agentes, generalizándose a varios agentes (Nash, 1950). En definitiva, el equilibrio de Nash es como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes **(Accinelli & Carrera 2006)**.

Por otro lado (**Alarcón y otros 2011**), muestra la teoría de la estructura financiera:

Teoría Tradicional de la Estructura Financiera:

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima (EFO). Esta puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica, la política financiera de la empresa y el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general (**Alarcón, y otros 20011**).

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a (**Modigliani & Miller 1958**) para presentar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se diferencian a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones (**Alarcón y otros 2011**).

Proposición I de M&M. Brealey y Myers 1993, explican que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independiente de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (**Alarcón y otros, 2011**).

Proposición II de M&M. Brealey y Myers 1993, explican que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa

endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Alarcon y Otros, 2011).

Proposición III de M&M. Fernández, 2003, explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversionista; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Alarcón y otros 2011).

Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias Pecking Order establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda con bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor evaluación que las acciones y en último lugar, con nuevas acciones.

Fuentes de Financiamiento

Según el autor (Briceño 2009), los elementos de financiamiento son:

- ❖ **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negociantes indica que de donde obtienen su capital es de sus ahorros y en algunos casos de sus tarjetas de créditos como fuente de financiamiento para sus negocios.
- ❖ **Los amigos y los parientes:** Es tomada como otras fuentes personales de financiamiento prestándose sin intereses o en algunos casos con intereses uy bajos a comparación de las entidades financieras.

- ❖ **Bancos y uniones de crédito:** Son la más común fuente de financiamiento y sus uniones de crédito. Las entidades prestan al negocio siempre en cuando este demuestre capacidad de pago y justificación de su inversión.
- ❖ **Las empresas de capital de inversión:** Prestan financiamiento a grandes empresas en expansión en función a cargos, intereses o acciones de los mismos.
- ❖ **El financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo:**

El Financiamiento a corto plazo.

Este tipo de financiamiento se paga en un año o solo meses este tipo de financieamiento se utiliza para cubrir necesidades urgentes o campañas temporales a enfrenta la empresa o negocio.

Según (Briceño, 2009) los programas de financiamiento a corto plazo son:

- a) **Crédito Comercial:** Es el financiamiento de parte del proveedr de bienes y servicios al empresario pactando el pàgo para un futuro determinando fechas el cual se debe respetar para tal efecto haciendo un contrato con carácter judicial.
- b) **Crédito bancario:** Es un tipo de crédito acorto tiempo que piden las empresas para satisfacer ciertos gastos y el pago se respeta según lo estipulado por la entidad.
- c) **Pagarés.** Instrumento de préstamo negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el que formula el pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- d) **Línea de crédito:** Simboliza dinero en efectivo disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta

una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente 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.

- e) **Papeles comerciales:** Este método de financiamiento a corto tiempo, trata en que los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que obtienen las entidades financieras, las empresas de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- f) **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Comprende al ofrecer los registros por cobrar de la organización a un factor (operador de ofertas o comprador de registros por cobrar) según lo indicado por una asentimiento previamente acordado, teniendo en cuenta el objetivo final de obtener activos para poner recursos en ellos.
- g) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, las acciones de la organización se utilizan como un seguro para un anticipo, en cuyo caso el banco tiene el privilegio de reclamar esta garantía, en caso de que la organización se niegue a aceptarla.

El Financiamiento a Largo Plazo:

Implica que pagas más de un año. Los anticipos de larga distancia normalmente se pagan con los beneficios. El procedimiento que debe seguirse en las opciones de crédito para este tipo de financiamiento, se basa en el examen y evaluación de los estados monetarios de los diversos mercados, lo que permitirá caracterizar la viabilidad financiera y monetaria de las actividades. El objetivo del financiamiento a largo plazo debe compararse con las empresas que tienen un carácter similar.

Asimismo (**Briceño, 2009**) establece que los sistemas de financiamiento de

largo plazo son:

a) Hipoteca: es el punto en el que una propiedad del titular de la cuenta queda bajo el control del arrendatario (banco) para garantizar la instalación del anticipo.

b) Acciones: el valor o interés de valor de un inversor, dentro de la asociación a la que tiene un lugar.

c) Bonos: es un instrumento consolidado, en el que el prestatario hace la garantía genuina, para pagar un agregado predefinido, junto con la intriga calculada a una tasa determinada y en fechas específicas.

d) Renta financiera: Contrato consultado entre el propietario de los beneficios (banco) y la organización (inquilino), que tiene permitido utilizar estas mercancías en un período particular y mediante el pago de un arrendamiento particular, las estipulaciones pueden variar dependiendo de la circunstancia y los requisitos de cada una de las reuniones.

Esa es la razón, en nuestra nación hay un número considerable de fundaciones de financiación grupal, privadas abiertas y mundiales. Estos establecimientos otorgan créditos de varios tipos, en diversos términos, a personas y asociaciones.

Según lo indicado por (Alvarado y otros 2001), las fuentes del financiamiento formal son aquellas sustancias que tenían cierta experiencia en el otorgamiento de créditos y que la SBS maneja específicamente o de manera indirecta, por ejemplo,

a) Elementos presupuestarios de la cuenta no administradora: debe especificarse que la financiación de establecimientos monetarios confiables permite el acceso para reducir los costos del préstamo, y además mejores condiciones y orientación concentrada.

- b) Bancos en Perú: Los bancos son las organizaciones dirigidas que ofrecen numerosas administraciones relacionadas con el dinero, a pesar de ofrecer beneficios en la tienda, estas fundaciones de los 80 comenzaron a prestar a la pequeña y microempresa, ahora mismo los bancos más vitalistas participan en ese segmento.
- c) **Cajas municipales de ahorro y crédito:** Son instituciones reguladas y de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.
- d) **Cajas rurales de ahorro y crédito:** Fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.
- e) Organización de mejora de riesgo a pequeña escala y miniaturizada: los EDPYME se dirigen a establecimientos de dinero que no ahorran, dedican un tiempo considerable a conceder créditos a empresas de pequeña y menor escala y que no obtienen tiendas. Estas organizaciones se concibieron como ONG relacionadas con el dinero a pequeña escala y hacia el final de la década de 1990 terminaron siendo fundaciones controladas.
- e) Cooperativas de ahorro y crédito: las cooperativas de ahorro y crédito son afiliadas administradas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Un similar que está aprobado para obtener tiendas y hacer una amplia gama de créditos a sus individuos.

Fuentes de Financiamiento Semiformal

Fuentes de financiamiento semiformal Como lo indican (Alvarado y otros, 2001) son aquellos elementos que se alistan en la SUNAT, o que son parte del Estado, completan las actividades de crédito sin supervisión de la SBS. Estas fundaciones tienen grados distintivos de especialización en el tratamiento de créditos y una estructura autorizada que les permite una escala específica en el tratamiento de créditos; Entre ellos se encuentran: ONG y organizaciones abiertas: Banco de Materiales - BANMAT - y Ministerio de Agricultura - MINAG.

Fuentes de Financiamiento Informal

El crédito no formal es la consecuencia de la comunicación de un gran interés para las administraciones monetarias que no pueden cumplir los bancos formales, que por lo tanto tiene una cercanía más prominente en situaciones en las que descifran cómo aliviar los defectos de los mercados relacionados con el dinero y / o cuando hay culpa en diferentes mercados.

Según (Alvarado y otros, 2001) las fuentes financiamiento informal son:

- a) Prestamistas profesionales: son la reunión generalmente relacionada con créditos casuales, a pesar de que su alcance es típicamente poco. Este tipo de crédito se caracteriza por un alto costo del préstamo y, a menudo, se lo permite contra la promesa de algunos excelentes.
- b) Juntas: son componentes que incorporan el montaje de fondos de reserva y la concesión de créditos. En esta metodología, hay una reunión en la que el nivel de información y / o las relaciones sociales son normalmente excepcionalmente sólidas, se consiente en ahorrar una medida específica de efectivo en un período determinado, después de lo cual el efectivo se presta a una de las personas . El crédito se cierra cuando cada una de las personas obtiene el crédito.

- c) Operadores: Son quizás la fuente más amplia de créditos casuales. Entre ellos surgen tiendas de barrio o bodegas, compradores de artículos definidos y proveedores de fuentes de datos. Ordinariamente, estos créditos se otorgan bajo la metodología de contratos interrelacionados.
- d) Fondos personales: los fondos de reserva personal son la principal fuente de financiamiento con capital utilizado al comenzar otro negocio. Con un par de casos especiales, la empresa debe dar una base de capital, por lo que otra empresa necesita un capital que permita un espacio específico para dar y recibir. En los primeros años, una empresa no puede soportar el gasto de sumas expansivas por plazos establecidos de obligación (Longenecker, Moore, Petty, & Palich, 2010).

Por su parte (**Silupú, 2016**) establece que se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno generalmente encuentra es que el costo de la deuda es menor que el costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma. Además, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al del pago del impuesto (ahorro fiscal).

Instituciones Financieras:

En las distintas naciones, encontramos un considerable número de instituciones financieras de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas empresas, brindan créditos de distintos modos en diferentes plazos, tanto a personas naturales, como a empresas.

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



Instituciones Financieras Privadas: Son aquellas donde los especuladores a través de primas creadas a partir de avances y aventuras aumentan su capital, se separan en: Bancos, organizaciones relacionadas

con dinero, relaciones de fondos compartidas y crédito para alojamiento, fondos de inversión y cooperativas de crédito que realizan intermediación monetaria con personas en general.

- ❖ **Instituciones Financieras Públicas:** Aquellas organizaciones patrocinadas por el gobierno nacional, para agregar a la creación y mejora de pequeñas y medianas empresas, están separadas en: bancos estatales, bancos nacionales de fundaciones estables. Estas organizaciones están representadas por sus propias leyes, son responsables de la promulgación de todas las naciones relacionadas con el dinero y del control de la superintendencia de bancos.

- ❖ **Instituciones Financieras:** son establecimientos que realizan tareas de intermediarios monetarios, el nombre de las asociaciones que mantienen las extensiones de crédito para emprendimientos de mejora y pequeñas empresas lucrativas para las poblaciones pobres. Incorporan asociaciones mundiales, gobiernos y ONG universales o nacionales (Pérez y Capillo, 2015).

- ❖ **Financiamiento de MYPE:** Para (Silupú, 2016) actualmente el universo de las microfinanzas o de regreso a unidades especializadas de pequeña o menor escala, el costo de financiamiento obtenido a través de la obligación es alto contrastado con el costo de financiar sus propios capitales. En la actualidad, la tarifa de préstamo normal para esta área es de alrededor del 30% cada año y en diferentes casos es mayor debido a la forma en que la división de MSE es regularmente informal, no paga impuestos y es excepcionalmente peligrosa, lo que genera un mayor costo las organizaciones relacionadas con el dinero en escala miniaturizada. De esta manera, hay un gobierno esencial dentro del fondo.

Desde este punto de vista, las MYPE en los niveles mundial, local y cercano, tanto en las naciones creadas como en las creadas, enfrentan algunos problemas, entre los cuales lo más imperativo se identifica con financiamiento satisfactorio. En la parte expansiva, esto se ve clarificado por la ausencia de enfoques satisfactorios que omitan poner en su medición legítima las ventajas monetarias y sociales mencionadas por la forma en que las MPE abordan el financiamiento suficiente 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).

El financiamiento de las MYPE en América Latina:

El financiamiento en América Latina todavía tiene recados pendientes con respecto al acceso a financiamiento para microempresas. Tal es la situación de Chile y México, donde últimamente no han ganado terreno para ampliar el acceso al financiamiento de microempresas. Además, un caso preocupante es el de Brasil, con una baja profundidad de su marco relacionado con el dinero y el alcance de la microempresa con financiamiento. Por otra parte, Perú ha tratado de mejorar el acceso al crédito, incluidas las microempresas formales e informales. La circunstancia también ha sido la misma en Ecuador, Bolivia, República Dominicana y Nicaragua (Henríquez, 2009).

En América Latina, un tema pendiente es la microempresa, aunque se han logrado avances vitales. Financiar a las microempresas casuales puede afectar su formalización y una progresión de otros ángulos positivos, por lo que se prescribe que no deben dejarlos solos para este tipo de programa. Es importante mejorar y fortalecer a los delegados no bancarios relacionados con el dinero para mejorar el acceso al financiamiento de las organizaciones más pequeñas y casuales. Otra deficiencia en asuntos relacionados con el dinero es la financiación para la formación de organizaciones y para sus primeros

años de actividad. Para que los bancos trabajen con este tamaño de organizaciones es aún más importante crear instrumentos recíprocos, por ejemplo, asegurar activos y otros, que se han producido recientemente (Henríquez, 2009).

2.2.2 Teorías de la rentabilidad:

Para (Gutiérrez y Tapia, 2016), la productividad es una idea amplia que admite diversas metodologías y proyecciones, y en la actualidad hay puntos de vista alternativos de lo que se puede incorporar dentro de este término en relación con las organizaciones; puede analizar el beneficio desde la perspectiva monetaria o relacionada con el dinero, o también puede analizar la ganancia social, incorporando en este caso ángulos extremadamente desplazados, por ejemplo, sociales, ecológicos, etc., que vienen a dar forma a los resultados constructivos o negativos que una organización puede comenzar en su hábitat social o regular. Desde la perspectiva monetaria o presupuestaria, el beneficio puede considerarse, en un nivel general, como el límite o la capacidad de la organización para producir un excedente a partir de un arreglo de negocios realizado. De esta forma, uno podría decir que la productividad es una solidificación del resultado adquirido de un movimiento monetario de cambio, creación y / o comercio.

El banco de ahorro focal de Perú (BCR, 2017), la ganancia es el límite que tiene un comentario suficiente beneficio o beneficio; Por ejemplo, un negocio es beneficioso cuando genera mayores ingresos que costos, un cliente es productivo cuando genera mayores ingresos que los costos, un territorio o división de la organización es lucrativo cuando produce mayores ingresos que costos.

Según (Díaz contreras, Vallejos y Álvarez, 2016), con un objetivo final específico para decidir si la circunstancia de una organización se ha mejorado o no comenzando con un período y luego con el siguiente, o simplemente para

estudiar si la circunstancia de una organización es genial o no, deberíamos hacerlo evaluando dos ángulos: la circunstancia monetaria y la circunstancia relacionada con el dinero. La circunstancia relacionada con el dinero está hecha de liquidez y obligación. En el caso de que una organización se encuentre en una situación relacionada con el dinero decente, no tendrá problemas para pagar sus compromisos y tendrá altos resultados potenciales de adquirir financiamiento en este momento que desee. Una organización se encuentra en una circunstancia decente obligada cuando tarde o temprano necesita un crédito y tiene alguna oficina para adquirirlo. Esto se identifica con la idea de la disolvabilidad. La organización es disolvable cuando es susceptible de crédito, es decir, solicita un anticipo y se concede. La circunstancia monetaria está hecha de la investigación de la utilidad y la ganancia de la organización. Una organización se encuentra en una situación financiera decente cuando ha producido beneficios, beneficios y ha hecho grandes especulaciones (lucrativas). Se dice que una organización ha logrado la utilidad al restar de la suma salarial el agregado de (costos y gastos) se queda un ajuste permaneciendo para ser transmitido. Una organización logra ganancias cuando hace grandes especulaciones.

Para (Gonzales, Correa y Acosta, 2002), la ganancia es un factor fundamental para la supervivencia de los MYPES en el largo plazo, lo que apoya la producción de un alto número de ocupaciones y salarios para el Estado. Es un marcador relacionado con el dinero más típico al estimar el nivel de logro o decepción en la administración comercial. Hace concebible evaluar, a la luz de las cualidades genuinas obtenidas, la viabilidad de las metodologías ejecutadas y, en esta línea, hacer correlaciones sobre la posición enfocada de una asociación en la condición financiera en la que trabaja.

José Rigoberto Parada Daza (Parada, 1988) posee un punto de vista de la administración de empresas y hace uso de una variedad de ideas que han sido tomadas del Análisis Financiero Tradicional, Teoría Económica, Teoría Financiera y Estadísticas. Las ramificaciones hipotéticas razonables de hacer

una investigación financiera presupuestaria se descomponen, considerando partes internas y de reclamación de cada organización, y además factores externos a ella. Las metodologías actuales se muestran con respecto a la cuestión de los beneficios y un programa de valoración extremadamente útil para pequeñas y medianas empresas.

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

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

Ingresos fijos:

Se relaciona con los marcos de los fondos de reserva en los cuales, desde el momento en que se lleva el dinero al banco, se conoce el costo de financiamiento que se pagará de manera rutinaria, según lo indique el término que se ha establecido. Los almacenes de tiempo y las cuentas de inversión funcionan en esta línea y son preferidos por las personas que desean tener un fondo generalmente seguro en sus fondos, a pesar de que obtienen un retorno menor.

El ingreso variable:

Alude a los casos en que la ganancia se basará en algunos elementos, por ejemplo, la conducta del mercado o el aumento de un período, por lo que nunca se puede garantizar la suma en la que fluctuará, lo que incluso puede terminar ser negativo, es decir, constituye una desgracia para los individuos que perdonan. El mejor caso de este tipo de ganancias son las acciones, que son favorecidas por las personas que necesitan un mayor rendimiento, a pesar de que deben enfrentar un mayor riesgo.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori (Sánchez, 2001).

Productividad monetaria

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

Beneficio relacionado con el dinero:

La rentabilidad financiera o el rendimiento del capital reclamado es la ventaja neta adquirida por los propietarios para cada unidad fiscal de recursos de capital invertidos en la organización. Es la ganancia de los socios o propietarios de la organización.

Hay dos tipos de beneficios:

Beneficio monetario La ganancia económica o especulación es una medida, aludida a un marco de tiempo específico, de la ejecución de las ventajas de una organización que presta poca atención al financiamiento de la misma.

Al caracterizar un indicador de beneficio financiero, encontramos el mismo número de resultados imaginables que las ideas de resultado y las ideas de

riesgo relacionadas. No obstante, sin entrar en un número excesivo de puntos de interés de investigación, cuando todo está dicho en términos preestablecidos, el resultado antes de la prima y los gastos generalmente se considera una idea posterior, y el activo agregado a su estado normal como una idea de especulación.

RE = Resultado antes de la intriga y cargos Recursos totales para su estado normal

El resultado antes de la intriga y las evaluaciones normalmente está relacionado con el efecto posterior del año, prestando poca atención a los costos relacionados con el dinero adquiridos por el financiamiento externo y el deber corporativo. Al renunciar al costo de la evaluación corporativa, el punto es medir el nivel de competencia de los métodos utilizados, prestando poco respeto al tipo de gasto, que también puede diferir según lo indicado por el tipo de organización.

Ganancias presupuestarias El rendimiento o el valor relacionado con el dinero, mencionado en el retorno de la escritura anglosajona sobre el valor (ROE), es una medida, aludida a un marco de tiempo específico, de la rentabilidad adquirida por esos capital de reclamo, en general pagando poca atención al Transmisión del resultado. Para calcular el beneficio monetario, diferente a la productividad financiera, hay menos divergencias en cuanto a la articulación del recuento de la misma. Lo más normal es el acompañamiento:

RF = Resultado neto Fondos Propios a su estado normal

Por lo tanto, idea, la articulación más utilizada es el resultado neto, pensando en el efecto posterior de la actividad en esa capacidad.

(Ferrus, Andreu, Sarto & Vicente, 2007), la rentabilidad es el rendimiento

de la inversión medido mediante las ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

La hipótesis de productividad y riesgo en Markowitz demuestra:

Markowitz avanza con otra hipótesis, que muestra que el especialista financiero ampliará su empresa entre varias opciones que ofrecen la estimación más extrema de la ejecución actualizada. Basar esta nueva profesión depende de la ley de un gran número que demuestra que la ejecución genuina de una cartera será un incentivo aproximado para la productividad normal. El reconocimiento de esta hipótesis acepta que la presencia de una cartera especulativa con el beneficio más extremo y con un riesgo insignificante que, claramente, sería ideal para el líder objetivo relacionado con el dinero. Esa es la razón, con esta hipótesis, supone que el portafolio con el beneficio extremo a la mode no necesita ser el que tiene un nivel básico de riesgo. En esta línea, el especulador monetario puede construir su retorno normal aceptando una distinción de riesgo adicional o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo produciendo parte de su beneficio refrescado normal.

Hipótesis de ganancia y riesgo en el mercado:

Sharpe (1963) citado en (Borja, 2015), surgió un caso específico del rincón de un creador similar a la esquina que, por lo tanto, fue la consecuencia de un procedimiento de mejora que Sharpe hizo del modelo pionero de su instructor Markowitz. Sharpe consideró que la pantalla de Markowitz incluía un proceso de recuento problemático en perspectiva de la necesidad de conocer lo suficiente cada una de las covarianzas entre cada coincidencia de títulos. Para esquivar esta naturaleza multifacética, Sharpe propone relacionar el desarrollo de la productividad de cada recurso monetario con una lista particular, típicamente macroeconómica, por así decirlo. Este fue el supuesto modelo de inclinación, con el

argumento de que la cuadrícula de cambio y covarianza solo muestra distinciones distintas de cero en el principio de esquina a esquina, es decir, en los puntos relacionados con las diferencias de los rendimientos de cada título. Como se mostró, el mercado demuestra que es una instancia específica de esquina a esquina. Esta identidad alude al archivo de referencia que se toma, ya que es un delegado de los beneficios ocasionales ofrecidos por los mercados monetarios.

Rigoberto Parada Daza (Parada, 1988), Beneficio empresarial. Un enfoque de gestión ", este creador ofrece una forma de tratar el beneficio desde un punto de vista de la gestión empresarial y hace uso de una variedad de ideas que se han tomado del análisis financiero tradicional, la teoría económica, la teoría financiera y las estadísticas. Las ramificaciones de hacer un examen relacionado con dinero monetario se descomponen, considerando dentro y poseen partes de cada organización, y además factores externos a esto. Se introducen metodologías actuales con respecto al tema de productividad y un programa de valuación extremadamente útil para pequeñas y medianas empresas. .

Adrian J. Slywotzky, David J. Morrison y Bob Andelmon, citados por (Briceño, 2009), estos creadores consideran que, al administrar negocios, tener una porción decente del mercado es todo. Es decir, la organización que tiene una porción más grande del mercado producirá los beneficios más asombrosos. Sea como fuere, como lo indica la racionalidad de la "zona productiva", las mejores adquisiciones son adquiridas por el individuo que gobierna el territorio de mercado que enfoca la mejor medida de estima incluida, prestando poca atención al lapso de la pieza de la industria en general que tiene. En este contenido, los creadores exhiben los pensamientos básicos del sistema de "zona productiva". Una parte de los temas asegurados son: fundamentos, estándares e ilustraciones útiles.

Harry Markowitz aludido por (Betancourt, García y Lozano, 2013), el

creador comenzó desde el principio a que, a la vista de la percepción y la experiencia, se pueden acumular deseos importantes sobre los rendimientos futuros que una especulación específica puede ofrecer. Por lo tanto, el examen de la productividad de un portafolio comienza con la investigación de las especulaciones individuales que influyen en su aumento, un tiempo después, y en vista de los avances útiles, terminando con el desarrollo de un portafolio específico que el jefe monetario puede considerar como ideal

Indicadores de Gainfulness:

Indicadores de rentabilidad

Los indicadores alusivos a la remuneración, intentan evaluar la medida de los beneficios adquiridos con respecto a la empresa que los inició, en el caso de considerar en su recuento los recursos agregados o el valor de los inversionistas (Guajardo, 2002). Se puede decir entonces que es importante centrarse en la investigación de la remuneración ya que las organizaciones que tienen en cuenta el objetivo final para sobrevivir necesitan crear beneficios hacia el final de un año financiero, ya que sin él no tendrán la capacidad de extraer en capital externo y proceden con destreza sus actividades típicas.

En cuanto al cálculo de la ganancia, se describe que los investigadores presupuestarios utilizan archivos de productividad para juzgar qué tan efectivas son las organizaciones en la utilización de sus beneficios.

En su articulación expositiva, la ganancia contable se comunicará como un resto entre una idea de resultado y una idea de capital contribuido para adquirir ese resultado. De esta manera, según lo indicado por (Myers, 2006), es importante considerar varios aspectos en el detalle y la estimación de la productividad teniendo en cuenta el objetivo final de crear una proporción o marcador de beneficios con importancia:

1. Los tamaños cuyo resto es el marcador de productividad deben ser aptos para transmitir todo lo que se debe transportar en forma financiera.

2. Debe haber, bastante lejos, una conexión causal entre los activos o el emprendimiento considerados como el denominador y el excedente o resultado al cual deben ser enfrentados.

3. Al decidir la medida de los activos aportados, debe considerarse la normalidad del período, ya que si bien el resultado es una variable de flujo, que se calcula como un período, la base de examen, constituida por la especulación, es una variable stock que solo informa sobre el interés actual en una instantánea particular del tiempo. En esta línea, para construir la representatividad de los activos aportados, es importante pensar en la normalidad del período.

4. Además, es importante caracterizar el marco de tiempo al que alude la estimación del beneficio (típicamente el marco de tiempo de la contabilidad), ya que a causa de los breves plazos, generalmente se producen errores debido a colecciones erróneas.

(Chávez, 2016), dice que la proclamación salarial es la principal intención de medir el beneficio de una organización a través de un período, ya sea un mes, tres meses o un año. En estos casos, la proclama de beneficio y desdicha debe aparecer en etapas, ya que restando los costos y costos del período del salario, se obtienen diversos beneficios hasta lograr el beneficio neto. Esto no implica que el informe de activos se evitará al influir en un examen relacionado con dinero, ya que para evaluar la tarea de una empresa es importante diseccionar juntos las perspectivas de rentabilidad y liquidez, por lo que es importante expandir tanto el anuncio de resultados como el anuncio de cambios en la posición monetaria o informe contable.

Estrategias de Rentabilidad:

La organización debe usar no menos de una (o todas) las metodologías que lo acompañan para decidir su estrategia de calidad que decidirá su beneficio:

Consistencia con detalles. Cuánto se acercan el plan y los atributos de la tarea al estándar codiciado. En este punto, las características se han producido

- ❖ Intensidad de la empresa
- ❖ Productividad
- ❖ cuota de mercado
- ❖ Desarrollo de nuevos elementos o separación de contendientes
- ❖ Calidad del producto / beneficio
- ❖ Tasa de desarrollo del mercado.

Intensidad de la Inversion:

Hablan sobre posiciones de efectivo en las que una organización espera adquirir alguna ejecución más adelante, ya sea por reconocimiento de una prima, ganancia u ofreciéndole un mayor incentivo a su costo de seguridad.

Productividad:

Para que una empresa desarrolle e incremente su beneficio, está expandiendo su eficiencia y el instrumento central que impulsa una

rentabilidad más prominente es la utilización de estrategias, la investigación del tiempo y un arreglo de pago de salarios. La productividad puede caracterizarse como la proporción entre la medida de mercancía y las empresas creadas y la medida de los activos utilizados. En el ensamblaje, la rentabilidad sirve para evaluar la ejecución del material y el activo humano.

La eficiencia en cuanto a representantes es sinónimo de ejecución. En un enfoque eficiente, decimos que algo o alguien es beneficioso con una cantidad de activos (contribuciones) en un marco temporal dado, el número más extremo de elementos se adquiere.

La rentabilidad en máquinas y equipos se da como un componente de sus atributos especializados. No ocurre lo mismo con los recursos humanos o los trabajadores. Deben considerar los factores que impactan. Al disminuir el desperdicio, la rentabilidad aumenta. La efectividad es el límite de la eficiencia. La rentabilidad ideal es el nivel de competencia para el que se esperaba el procedimiento.

Participación de Mercado:

Este tipo de estudio se completa teniendo en cuenta el objetivo final para decidir la pesadez de una organización o marca en el mercado. Se estima en términos de volumen físico o volumen de negocios.

Estas cifras se obtienen a través de exámenes mediante pruebas y la seguridad del tamaño de la población.

Al igual que los estudios de infiltración y la medición del mercado, las organizaciones contratantes de este tipo de estudios son, en su mayoría, organizaciones que presentan propuestas para diferentes organizaciones en la región mecánica, y además mercados donde los exámenes

sectoriales no son accesibles.

Desarrollo De Nuevos Productos O Diferenciación De Los Competidores.

Otro elemento puede ser hecho o hecho "nuevo" desde numerosos puntos de vista. Una idea totalmente nueva puede convertirse en otro artículo y / o beneficio. Los cambios opcionales básicos en un artículo actual pueden cambiar a otro "nuevo" o se puede ofrecer un artículo actual a nuevos mercados que lo considerarán como "nuevo". Podemos considerar un artículo nuevo por un período restringido. Esto se relaciona con la mentalidad del desarrollo que es un razonamiento paralelo al de la idea publicitaria: cuando se incorpora otro ítem, debe pensarse en el avance y la naturaleza del ítem / beneficio, sin dejar de lado la separación del ítem en el mercado y continuamente superando a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de un artículo, que a pesar de ofrecer artículos comparativos, también tienen flexibilidad total para sus ejercicios característicos y no hay poder sobre los costos o el control para resolverlos.

Estudios han demostrado que las industrias en crecimiento son aquellas que están orientadas a productos nuevos.

Calidad De Producto/Servicio:

El significado de esta palabra puede adquirir múltiples interpretaciones, ya que todo dependerá del nivel de satisfacción o conformidad del cliente Sin embargo, la calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo.

Tasa De Crecimiento Del Mercado:

La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un producto en el mercado en un período

determinado. Esto tiene que ver también, con el ciclo de vida el producto, que se define por ser el clásico ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto.

2.2.3 Teorías de la empresa

Vamos a tener en cuenta cuatro diferentes distribuciones de mercado o tipos de competitividad que se dan entre las empresas. Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas luchando con el único propósito de conseguir y retener clientes.

Competencia perfecta: mercado muy competitivo en donde los proveedores no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, porque están sometidos al equilibrio de oferta y demanda.

Empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio; es decir, las empresas que operan en este tipo de mercado no pueden de manera individual modificar los precios, sólo aceptan los precios que se determinan en el mercado competitivo.

Monopolios: En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero a un precio mucho mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico, es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.

En foque estratégico o teoría de la estrategia empresarial:

Es un sistema de conocimiento que permite integrar en un modelo de planificación – acción el conjunto de decisiones que permite resolver los problemas estratégicos de la empresa o asegurar la permanencia a su entorno competitivo.

El concepto de problema estratégico es la situación resultante del análisis y desarrollo de los retos e impactos, de las amenazas y oportunidades externas del entorno e internas de la organización a que se enfrenta la empresa (Ortiz-2011).

Características de la empresa:



Empresa, conjunto de producción, financiamiento y márketing

- ✓ Toda empresa tienen fines que son la razón de su existencia.
- ✓ Los distintos factores que integran la empresa, están coordinados, para alcanzar sus propósitos o fines.
- ✓ La empresa es un sistema, conjunto de elementos interrelacionados entre sí.

Se clasifican de la siguiente manera, tamaño:

- Micro y pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas macro.
 - Sector primario.
 - Sector secundario
 - Sector terciario
 - Sector cuaternario
 - Sector quinario.
- ✓ **Ámbito:**
- Locales
 - Provinciales
 - Regionales
 - Nacionales
 - Multinacionales
- ✓ **Propiedad:**
- Privadas
 - Públicas.

2.2.3.1 teorías de la MYPE

“El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de micro y pequeña empresa, a la letra dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada 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 Del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (2013) en el artículo 11° establece que las MYPE deben reunir las Siguietes características concurrentes:

- ✓ **Microempresa:** son aquellas que tienen ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- ✓ **Pequeña empresa:** son aquellas que tienen ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- ✓ **Mediana empresa:** son aquellas que tienen ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Requisitos para formalizar las MYPE:

De cuerdo la REMYPE:

1. Copia de los DNI de los socios. Si son casados copias de los DNI conyugues.
2. Las actividades a las cuales se van a dedicar la empresa.
3. El aporte del capital (dinero) que se va tener que hacer para la constitución de la empresa.
4. El nombre de la empresa, tiene que elegirse un nombre que no está siendo utilizado por otra empresa. por ello se solicita un trámite de búsqueda y reserva de nombre a nivel de registros públicos. Este trámite dura de 3 a 5 días.

Pasos para formalizar una MYPE:



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 sistema de pensiones subsidiado en parte por el Estado, que está próximo a implementarse. A continuación los pasos para su formalización:

a) Creación la empresa: La Ley N°28015 permite a uno formar una empresa como persona para ejercer cualquier actividad económica, y ser el conductor de tu negocio, el responsable de una administración, y contar con trabajadores a su cargo. No requerirá efectuar gastos para la constitución de su empresa como (gastos notariales y registrales aportes de capital u otros). Como propietario podrá acogerse a un régimen tributario bastante sencillo, como es el Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) y, de considerarlo necesario, tendrá la opción de acceder al Régimen del Impuesto a la Renta Especial (RER). Asimismo, podrá optar por el Régimen General a la Renta (RG). Si vulnera las obligaciones asumidas con tus acreedores, tendría que responder con su patrimonio personal (propiedades, vehículos y otros bienes).

b) Obtención del RUC: Para que la empresa pueda empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes, debe realizar estos tres trámites:

- Inscripción en el registro Único de Contribuyente (RUC) de la SUNAT.
- Elección del régimen tributario.
- Obtenga al instante su clave SOL para trámites por vía internet.

c) Registro en el REMYPE: beneficios al registrarse en el REMYPE:

acceder a los favores laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley de las MYPE, se debe realizar la inscripción desde la página web del Ministerio de Trabajo, el mismo que obtendrá la solicitud de inscripción y genera archivo virtual de la misma. Teniendo la obligación el Ministerio de Trabajo verificar la solicitud y en los siguientes 7 días, será la impresión oficial de la Constancia de las MYPE.

- d) Regímenes tributarios:** La normatividad vigente establece que las MYPE pueden acogerse a cualquiera de los tres regímenes tributarios establecidos: Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen Especial de Renta (RER) o Régimen General de Renta (RGR); dependiendo del nivel de ingreso bruto anual, el valor de sus activos fijos y el número de trabajadores.

Información de los tres regímenes: Artículo 4° del D. Leg. N° 967. (Sunat 2001).

1) Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)

Comprende a las: Personas naturales, sucesiones indivisa (rentas de 3era. categoría) y personas naturales no profesionales (4ta. categoría-oficios). Pueden acogerse las personas antes mencionadas que cumplan con lo siguiente: tengan ingresos brutos anuales igual ó menor a S/360 mil, anuales o 30,000 mensuales desarrollen actividades en un solo establecimiento.

Tales como los comprobantes de pago que pueden emitir: Boleta de venta, ticket que no generen crédito fiscal, gasto o costo, libros contables legalizados: no están obligados a llevar. Tributos a los que están afectos: Pago de cuota mensual tomando en cuenta para ubicarse en la categoría que le corresponda el límite de ingresos brutos y adquisiciones realizados; de acuerdo con el cuadro de categorías establecido. Medios para la declaración y pago: Constancia de pago emitida por el banco o por internet, no están obligados a presentar declaración jurada anual de impuesto a la renta, debido a que realizan pagos mensuales con carácter definitivo.

2) Régimen Especial de Renta (RER)

Intuye a las: personas naturales y sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas que obtengan rentas de 3era. Categoría.

Provenientes de: Actividades de comercio y/o industria y, de servicio. Pueden acogerse las personas a este régimen mencionadas que cumplan con lo siguiente: Que tengan ingresos netos anuales igual o menor a S/525 mil anuales de ingresos netos. Comprobantes de pago que pueden emitir: Factura, boleta de venta, ticket o cinta, guía de remisión (remitente, transportista), otros comprobantes autorizados. Libros de contabilidad legalizados: Registro de ventas y de compras a los que esta afecto: Impuesto a la renta, pago mensual 1.5% de sus ingresos netos mensuales. IGV, 18%. Renta. Es Salud, 9% y ONP, 13%. Medios para la declaración y pago: A través de los Programas de Declaración Telemática (PDT): IGV-Renta, y otras retenciones, Planilla electrónica.

3) Régimen General de Renta (RGR)

Comprenden a: Personas naturales y sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas que obtengan rentas de 3era. Categoría. Provenientes de: Actividades de comercio y/o industria y, de servicio. Pueden acogerse: Todo tipo de empresas de cualquier volumen o tamaño, pues para estar comprendido, no se establecen requisitos ni límites en cuanto a volumen de ingresos y compras anuales y tampoco señala un mínimo en el monto de activos fijos y número de trabajadores. Comprobantes de pago que emiten: factura, boleta de venta, ticket o cinta, guía de remisión (remitente, transportista), otros comprobantes autorizados. Como **Libros de contabilidad legalizados, si sus** ingresos brutos anuales no superan las 150 UIT (S/577,500) deberán llevar: registros de ventas y compras, además, libro diario de formato simplificado. En caso que sus ingresos brutos anuales fueran mayores a 150 UIT hasta 500 UIT llevan: libro diario, libro mayor, registro de compras, en caso que sus ingresos son de 500 hasta 1700 UIT de ingresos anuales, llevan: Libro de inventario balances, libro diario, libro mayor, registro de compras, registro de ventas, más de 1700 UIT de ingresos anuales llevan contabilidad completa. Tributos a los que esta afecto: Impuesto a la renta, pagos a cuenta mensuales (coeficientes 1.5% ingresos netos); declaración anual y pago de regularización, 28% renta neta

imponible. IGV. Retenciones IGV y Renta. Es Salud y ONP. Medios para la declaración y pago: a través de los Programas de Declaración Telemática (PDT), IGV-Renta, retenciones, planilla electrónica. Presentación Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta: si están obligados a presentar (**SUNAT 2001) Asociatividad alternativa de desarrollo y**

crecimiento de las MYPE en el Perú en la Actualidad, el motor de la economía la sostiene las micro y pequeñas empresas a nivel nacional, pero que tienen que enfrentarse a un fenómeno llamado “globalización”, el cual las direcciona si estas no están solidas o preparadas para su permanencia en el mercado. Cada vez la competencia es más fuerte, agresiva y mayores en número.

La globalización económica ha roto esquemas que muchos aun no entienden. La competencia global es una realidad, por lo que ahora debemos de pensar que el mundo es tu mercado y debemos de identificar solo un micro segmento que los demás aún no ven.

Para el caso particular y específico de las MYPE (micro y pequeñas empresas) el concepto de ASOCIATIVIDAD debe de tener en cuenta y entender que ya no es solo un concepto bonito, sino que significa una oportunidad para seguir desarrollándose. Más interesante aún, en nuestro país las MYPE han soportado varias crisis y por lo mismo ha sostenido la economía en base a mucho esfuerzo por parte de los empresarios y trabajadores que conforman estas microempresas. No obstante ello, a pesar de la flexibilidad que caracteriza a este nuevo sector, una parte del mismo no ha podido afrontar con éxito las nuevas condiciones imperantes. Frente a esta realidad, el desarrollo de capacidades innovadoras las podría convertir en un elemento fundamental para mejorar su competitividad. En otras palabras, estos cambios originados por estas nuevas economías hacen que ya no se compita de manera individual, sino en asociaciones, grupos de empresarios o su similar. Dada esta realidad, surge ya la necesidad de diseñar estrategias colectivas no solo como una herramienta apropiada para seguir compitiendo, sino en algunos casos, de “supervivencia”. Factores

como desconfianza o de tener el liderazgo por parte de sus representantes, provoca de que simplemente estas MYPE desaparezcan.

“La ASOCIATIVIDAD surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la “creación de valor” a través de la solución de problemas comunes, es decir algunas veces estas insuficiencias de capacidad de las MYPE por ejemplo hace muy complicado la incorporación de tecnologías, el ingreso a nuevos mercados (sea nacional, internacional e inclusive en tu misma zona), entre otros. La cultura en este segmento es un problema a tener muy en cuenta. Los beneficios que aporta la “asociatividad” podemos mencionar algunos, reducción de costos, ingreso a nuevos mercados, desarrollo de economías de escala, mejora las posibilidades de negociación con clientes y proveedores, entre otras más. Finalmente, cabe resaltar que la ASOCIATIVIDAD se convierte en una estrategia que los empresarios de la Micro y Pequeñas empresas deben de tenerlo en cuenta “(Cáceres 2013).

2.2.3.2 Teorías de la clasificación de sectores.

Tenemos los siguientes:

a. Sector primario o agropecuario: Formado por las actividades económicas, relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Usualmente, los productos primarios son utilizados como materia prima en otros procesos de producción en las producciones industriales. Las principales actividades del sector primario son la agricultura, minería, ganadería, silvicultura, apicultura, acuicultura, la caza, la pesca y piscicultura. Aunque algunos consideran a la minería parte del sector industrial

b. Sector Secundario o Sector Industrial. Constituida por todas las actividades económicas de un País coherentes con toda aquella actividad que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Ejemplos los comercios de hospedajes, tiendas de abarrotes, ferreterías, transporte, servicios financieros, las comunicaciones, de educación, servicios profesionales también incluidos el estado etc.

Es preciso aclarar que los dos primeros sectores producen bienes visibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles pero, sin

embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

c. El sector comercio. Hace parte del sector terciario de la economía nacional engloba las actividades socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes. También es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Es un sector que requiere bastante transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

d. Sector servicio. Incluye heterogéneo en cuanto al tamaño, niveles de venta entre otros indicadores.

(SCIAN, 2002). Empresas que se dedican a adquirir clases de bienes o productos, con el propósito de venderlos posteriormente el mismo estado físicos en que fueron adquiridos agregando el precio de costo un porcentaje denominado margen de utilidad. Los cuales se clasifican Internacional Industrial Uniforme (CIU).

También se observa que el 47.2% de las MYPES a nivel nacional se dedican a desarrollar actividades de comercio (CODEMYPE, 2010).

Estas empresas son intermediarias entre el productor y consumidor clasificándose en:



Mayoristas: Son aquellas que realizan ventas a gran escala, o a los minoristas que a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo. Ya que las ventas al por mayor aportan el 23.8% de las empresas a nivel nacional.



Minoristas o detallistas: Son aquellas que venden productos al menudo pequeña cantidad directamente al consumidor.



Comisionistas: Son aquellas que se dedican a vender artículos de los fabricantes quienes le dan mercancía a consignación, ganando una comisión.

e. Rubro ferretería: Una ferretería es un establecimiento comercial dedicada generalmente a la venta de insumos (materiales), de construcción y otras necesidades del hogar, normalmente es para el público en general.

Las ferreterías también nos ayudan a proveer todos los materiales relacionados al hogar. También podemos encontrar diferentes utensilios o accesorios que son utilizados a diario por las personas en su casa.

Ejemplo: La caja de herramientas que contiene clavos, tornillos, cerraduras, cte. Que debemos tener a disposición las herramientas de trabajo.

La mayoría de las empresas ferreterías están en el mercado de la región, muchas de ellas de origen familiar, a inicios contaban con pocos productos, se dedicaron a la distribución de algún producto especial, o material de construcción.

En la actualidad, las ferreterías en la Provincia, Distrito de Satipo se mantienen en el mercado muy rentables, la mayoría tienen sus propios locales, bodegas propias, cada propietario cuenta hasta con 3 locales de ferreterías dentro de la Provincia de Satipo.

2.3 Marco Conceptual:

2.3.1 Definiciones del Financiamiento:

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos financieros para propios.

2.3.2 Definiciones de la rentabilidad:

Se conoce como rentabilidad económica, en definitiva, al rendimiento que se obtiene por las inversiones (ganancia), que genera cada peso, dólar, euro, yen etc. También puede asociarse al interés que genera una inversión financiera. Una entidad bancaria que ofrece una rentabilidad del 10% a los clientes que guardan su dinero en un plazo fijo. Ejemplo si una persona guarda 1.000 dólares en un plazo fijo a treinta días recibirá 1.100 dólares.

2.3.3 Definiciones de Empresa:

La empresa es la unidad económica social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la

comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este objetivo la empresa combina naturaleza y capital. Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas **(Chavez, 2016)**.

2.3.4 Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas:

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 **(Alarcón, y otros, 2011)**.

2.3.5 Definición de Sectores.

Es una porción de espacio delimitado por una frontera que lo divide de los demás de más espacios. Es un término genérico, se sabe que la aplicación de este esta dirigida a aquellos aspectos de la sociedad ya que son necesarios la aplicación de espacios por separados, haremos un resumen en el que se apreciaran los diferente tipos de sectores aplicadas de manera precisa en la sociedad.

2.3.6. Definición del sector comercio.

Es uno de los sectores terciarios de la economía nacional que encierra las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios, también es un sector bastante heterogéneo en cuanto a nivele, venta y otros indicadores dado su magnitud, el sector comercial es dividido en dos tipos: comercio mayorista y comercio minorista. Hay que tener en cuenta que en el comercio minoristas el comprador es el consumidor final **(BNE 2011)**.

El comerciante es la persona física o jurídica de forma habitual a diario, para cubrir nuestras necesidades **(SCIAN, 2002)**.

Intensidad de La Inversión:

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendos o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

2.3.7 Definición de MYPE rubro – ferreterías.

En líneas generales, una ferretería es un establecimiento comercial dedicada a la venta de insumos para el bricolaje, la construcción y otras necesidades del hogar, normalmente es para el público en general.

Las ferreterías nos ayudan en proveernos en todo lo relacionado a la casa, al hogar, dentro de las mismas podemos encontrar diferentes utensilios o accesorios que son utilizados día a día en la vida de las personas en sus hogares, un claro ejemplo de esto es la caja de herramientas ante cualquier inconveniente de tornillos, clavos, cerraduras, tendremos a nuestra disposición las herramientas de trabajo que nos brinda varias soluciones gracias a los accesorios que encontramos en ellos.

III. METODOLOGÍA:

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 de acuerdo a la técnica de contratación es de tipo descriptiva, Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables.

M 

O Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

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

(Sánchez & Reyes, 1998), manifiestan 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, 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.

3.1 Diseño de la investigación (incluye hipótesis si se requiere)

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

M \longrightarrow O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes Encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, y Rentabilidad

3.1.1 No experimental:

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

Transversal:

Por el estudio de esta investigación se desarrolló en un espacio del tiempo.

3.1.2 Descriptivo:

Por qué esta investigación se especifica o describe las partes más relevantes de las variables de estudio.

Nivel de Investigación de la Tesis:

En la presente investigación se utilizara el método científico como método general y método específico, se desarrollará con el método descriptivo transversal y de análisis síntesis, entre otros que conforme se desarrollará se darán indistintamente en dicho trabajo.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población:

La población de la investigación ha estado conformado por un total de 12 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.



3.2.2. Muestra:

Para 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 especial.
- ✓ Que las micros y pequeñas empresas acepten participar en la presente investigación, como informantes, por lo tanto, la muestra fue escogida de 12 MYPE, que represento el 50% de la población en estudio, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

| Variable | Definición Conceptual | Definición Operacional | Escala de Medición |
|---|--|------------------------|--|
| Identificadores de los Representantes Legales | Son algunas de las características que poseen los propietarios y/o administradores de las MYPES Rubro Ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo. | Sexo | Nominal: Femenino Masculino |
| | | Edad | Razón: Años |
| | | Estado Civil | Nominal: Soltero Casado Conviviente |
| | | Grado de Instrucción | Nominal: Primaria |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | | | Secundaria Técnica Universidad |
| | | Cargo que desempeña | Nominal: Propietario Administrador |
| Perfil de las  | Son algunas de las características de las MYPES de estudio | Cantidad de Trabajadores | Razón: 1-2 trabajadores 3-4 trabajadores 5-6 trabajadores 7 a más. |
| | | Edad de los trabajadores | Razón: Años |
| | | Años de Funcionamiento | Razón: 1 - 5 años 6 - 10 años 11 a más |
| | | Promedio de cliente al día | Razón: 0 – 8 clientes 9 – 15 clientes 16 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 |
| | | Kit Anti-Incendios | Nominal: Si – No |
| | | Certificado Defensa Civil | Nominal: Si – No |
| | | de las  | Son algunas de las características relacionadas con el |
| Fuente de Financiamiento | Nominal: Familiar Bancario Edpyme Prestamista Caja Municipal Financieras | | |

| | | | |
|---------------------------|--|--|---|
| | Financiamiento de las MYPES, Rubro Ferreterías, del Distrito, Provincia de Satipo. | Inversión del Financiamiento | Nominal: Muebles y enseres. Mejoramiento del local. Insumos para venta. Publicidad. |
| | | Monto del crédito obtenido | Razón: 5000 – 10000 soles 10 001 – 20 000 soles 20 001 – 30 000 soles 30 001 – 40 000 soles 40 001 - 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 propietarios y/o administradores de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio. | Mejoramiento de la rentabilidad, posterior al Financiamiento | Nominal: Si – No |
| | | 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 |

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas:

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta, guías análisis documentales, entrevistas y observación a todos los representantes legales de todas las MYPE en estudio, para recolectar datos requeridos para nuestra investigación aplica hacia las micro y peñas empresas del Distrito, Provincia de Satipo.

3.4.2 instrumentos:

Para el recojo de la información se utilizó como instrumento el cuestionario estructurado de 22 preguntas cerradas, en función de los objetivos específicos de la investigación y la definición y operacionalización de las variables.

Según **(Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)**, cuando la población es menor a 50 no requiere de aplicación matemática para el cálculo de la muestra; siendo la muestra los 12 gerentes, dueños de las Mypes.

3.5 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 a la luz de la razón.

c) Validación de la Hipótesis:

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

3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO : Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Ferreterías, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

INVESTIGADOR : Bach. Betty Elizabeth Mayta Pardave

ASESOR : Mag. Econ. Campos Gonzales Marco Antonio

| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | INSTRUMENTOS | METODOS |
|--|---|--|---|---|---|---|---|
| <p>Problema General</p> <p>¿Cuáles son las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017?</p> <p>Problema Especifico</p> | <p>Objetivo General</p> <p>Describe las principales características del financiamiento y la rentabilidad en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Identificar las</p> | <p>Hipótesis General Financiamiento:</p> <p>El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo inversión económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, que se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del</p> | <p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>Financiamiento</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Rentabilidad</p> | <p>Rubro</p> <p>Inversionista</p> <p>N° de Ferreterías</p> | <p>Empresario</p> <p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de Instrucción</p> | <p>Análisis documental cuestionario</p> <p>Técnica: Encuestas</p> | <p>TIPOS DE INVESTIGACION:</p> <p>El desarrollo de este trabajo de investigación empleare un tipo de investigación descriptivo donde se está recopilando datos y resultados utilizados.</p> <p>Nivel de la investigación de la tesis.</p> <p>Cuantitativo debido a que el trabajo solo se ha limitado a trabajar y a describir las principales características de</p> |

| | | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|---------------------------------------|--|
| <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017?</p> | <p>características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo año 2017.</p> | <p>Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>Hipótesis específicas</p> | | | | <p>Instrumentos: Cuestionario</p> | <p>las variables en estudio,</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACION:</p> <p>En la presente investigación se utilizara el diseño no experimental trasversal descriptivo.</p> |
| <p>¿Qué importancia tiene la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017?</p> | <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.</p> | <p>H1: Existen pocas características del financiamiento, de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>H2: Mejorar el nivel que tiene la rentabilidad, de las micro y pequeñas</p> | | | | | <p>M → O</p> <p>Dónde: M = muestra conformada por las Mypes Encuestadas.</p> <p>O = Observación de las variables: Financiamiento, y Rentabilidad</p> <p>No experimental Esta investigación se ha realizado no experimental por que sea desarrollado sin</p> |

| | | | | | | | |
|--|--|---|--|--|--|--|---|
| | | empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017. | | | | | manipular deliberadamente las variables como Financiamiento y Rentabilidad. Transversal: Por el estudio de esta investigación se desarrolló en un espacio del tiempo. Descriptivo: Por qué esta investigación se especifica o describe las partes más relevantes de las variables de estudio. Población: La población de la investigación ha estado conformado por 12 micro y pequeñas empresas del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017. |
|--|--|---|--|--|--|--|---|

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|---|
| | | | | | | | Muestra: La muestra estuvo conformado por 12 micro y pequeñas empresas que representan el 100% de la población. |
|--|--|--|--|--|--|--|---|

FUENTE: Elaboración propia.

3.7 Principios éticos: No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:

4.1 Resultados

4.1.1

Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

Tabla N° 1

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

| DATOS GENERALES | # | % |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Sexo del Representante Legal | | |
| Femenino | 7 | 58,3% |
| Masculino | 5 | 41,7% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Edad del Representante Legal | | |
| 18 - 25 años | 0 | 0,0% |
| 26 a 35 años | 3 | 25% |
| 36 a 45 años | 7 | 58,3% |
| 46 años a más | 2 | 16,7% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Estado Civil | | |
| Soltero | 3 | 25% |
| Casado | 5 | 41,7% |
| Conviviente | 4 | 33,3% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Grado de Instrucción | | |
| Primaria | 1 | 8% |
| Secundaria | 2 | 17% |
| Técnica | 4 | 33% |

| | | |
|--------------------------------------|----|-------|
| Universitaria | 5 | 42% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Cargo del Representante Legal | | |
| Propietario | 11 | 91,7% |
| Administrador | 1 | 8,3% |
| TOTAL | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

Tabla 2

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

| DATOS GENERALES | # | % |
|------------------------------------|----------|----------|
| Cantidad de Trabajadores | | |
| 1 - 2 Trabajadores | 10 | 83,3% |
| 3 - 4 Trabajadores | 2 | 16,7% |
| 5 - 6 Trabajadores | 0 | 0,0% |
| 7 a más | 0 | 0,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Edad de los Trabajadores | | |
| 18 - 25 años | 2 | 16,7% |
| 26 - 35 años | 6 | 50,0% |
| 36 a más | 4 | 33,3% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Años de Funcionamiento | | |
| 1 - 5 años | 7 | 58,3% |
| 6 - 10 años | 3 | 25,0% |
| 11 a más | 2 | 16,7% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Promedio de Clientes al Día | | |
| 0 - 8 clientes | 2 | 16,7% |

| | | |
|------------------------------------|-----------|-------------|
| 9 - 15 clientes | 4 | 33,3% |
| 16 a más clientes | 6 | 50,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Nivel de Formalización | | |
| SUNAT | 4 | 33,3% |
| Municipalidad | 0 | 0,0% |
| Persona natural | 3 | 25,0% |
| Persona jurídica | 5 | 41,7% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Régimen Tributario Afiliado | | |
| RUS | 1 | 8,3% |
| RE | 3 | 25,0% |
| RG | 8 | 66,7% |
| RMT | 0 | 0,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Equipo Anti-incendios | | |
| Si | 11 | 91,7% |
| No | 1 | 8,3% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Certificación Defensa Civil | | |
| Si | 12 | 100,0% |
| No | 0 | 0,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

Tabla 3

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

| DATOS GENERALES | # | % |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Solicito Algún Préstamo | | |
| SI | 12 | 100,0% |
| NO | 0 | 0,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Fuente de Financiamiento | | |
| Familiar | 3 | 25,0% |
| Bancario | 7 | 58,3% |
| Edpyme | 0 | 0,0% |
| Prestamista | 0 | 0,0% |
| Cajas municipales | 0 | 0,0% |
| Financieras | 2 | 16,7% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Inversión del Financiamiento | | |
| Muebles y enseres | 0 | 0,0% |
| Mejoramiento del local | 3 | 25,0% |
| Insumos para venta | 9 | 75,0% |
| Publicidad | 0 | 0,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Monto del Préstamo | | |
| 5000 - 10000 soles | 2 | 16,7% |
| 10001 - 20000 soles | 3 | 25,0% |
| 20001 - 30000 soles | 0 | 0,0% |
| 30001 - 40000 soles | 4 | 33,3% |
| 40001 - a + | 3 | 25,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Tiempo de Pago | | |
| 6 meses | 0 | 0,0% |
| 12 meses | 4 | 33,3% |
| 18 meses | 3 | 25,0% |
| 24 meses | 5 | 41,7% |

| | | |
|---|----|--------|
| TOTAL | 12 | 100% |
| Problemas al Solicitar el Préstamo | | |
| Si | 0 | 0,0% |
| No | 12 | 100,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

Tabla 4

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

| DATOS GENERALES | # | % |
|-----------------------------------|----------|----------|
| Mejóro la Rentabilidad | | |
| Si | 12 | 100,0% |
| No | 0 | 0,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Considera Rentable su MYPE | | |
| Si | 12 | 100,0% |
| No | 0 | 0,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |
| Nivel de Rentabilidad | | |
| 1% - 10% rentabilidad | 3 | 25,0% |
| 11% - 20% rentabilidad | 2 | 16,7% |
| 21% - 30% rentabilidad | 4 | 33,3% |
| 31% a más | 3 | 25,0% |
| TOTAL | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

4.2 Análisis de los resultados:

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

De acuerdo al cuestionario realizado a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, **respecto al Perfil de los Representantes Legales se obtuvo los siguientes resultados.**

- De acuerdo al sexo del representante legal según la encuesta realizada se obtuvo que el 58,3% de la muestra son mujeres y el 41,7% son varones, lo cual indica que el sexo femenino es el predominante en este rubro.

- En cuanto a la edad del representante legal de la MYPE Rubro ferreterías se observó que predomina las edades entre 36 a 45 años los cuales representan un 58,3% y un 16,7% 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 casados en un 41,7%, seguido de ellos con 33,3% convivientes y solo una minoría está soltero concentrando solo un 25,0%.

- En relación al grado de instrucción de los encuestados un 42% son de estudio Universitario y un 33% son de estudio superior técnico y un 17% de educación secundaria, lo que indica que los universitarios se desempeñan mayormente en este rubro.

- En cuanto al cargo que ocupan los representantes legales de las MYPES el 91,7% son propietarios y el 8,3% son administradores, con lo que se deduce que los propietarios son a la vez administradores que se hacen cargo de llevar al frente su empresa.

4.2.2 Respetto al objetivo específico 2: Determinar las principales Características de las MYPES del Área de estudio.

De acuerdo al cuestionario realizado a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, respecto a las Características de las MYPES se obtuvo los resultados.

- En relación a la cantidad de trabajadores que poseen cada MYPE rubro Ferreterías el 83,3% cuentan entre 1 a 2 trabajadores los cuales se desempeñan en las distintas áreas de la empresa y un 16,7% poseen entre 3 a 4 trabajadores, lo cual indica que este sector y rubro no genera mucho empleo porque los mismos dueños se dedican a generar su desarrollo económico.
- Según los datos obtenidos con la encuesta realizada las edades de los trabajadores comprenden de 26 a 35 años en mayor porcentaje representando el 50,0% y solo un 16,7% comprenden las edades entre 18 a 25%, lo cual indica que jóvenes no laboran en este tipo de empresa.
- En relación a los años de funcionamiento de las MYPES el 58,3% cuentan con 5 años de antigüedad y un 16,7% cuentan entre 11 a más años de antigüedad, lo cual indica que las MYPES dedicadas a este rubro cuentan con 5 años de experiencia.
- En relación al promedio de clientes al día que reciben las Ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo predominan un 50,0% de 16 a más clientes por día y un 16,7% entre 0 a 8 clientes.
- En relación al Nivel de Formalización de las MYPES rubro Ferreterías de este sector el 41,7% se encuentran inscritas como persona Jurídica y un 25,0% como Persona Natural,

- En cuanto al régimen afiliado el 66,7% se encuentran afectada al Régimen General – RG, y un 8,3% al Régimen Único Simplificado - RUS.
- En relación al equipo anti-incendios, el 91,7% de los encuestados de las MYPES rubro Ferreterías, cuentan con equipo anti -incendios, con menos riesgos de sufrir accidentes lo cual indica que están constantemente siendo supervisados y el 8,3% no cumple.
- En cuanto al Certificado de Defensa Civil, el 100% de la muestra trabajada cuentan con dicho Certificado, protegiendo así el bienestar de sus clientes, y locales donde se encuentra la MYPES Rubro Ferreterías.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3: Determinar las Características principales del Financiamiento de las MYPES del Área de estudio.

De acuerdo al cuestionario realizado a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, respecto a las Características del Financiamiento se obtuvo los siguientes resultados.

- En relación a la solicitud de algún préstamo por parte de los propietarios de las MYPES el 100% de la muestra trabajada ha Solicitado Financiamiento para el negocio.
- Según los resultados obtenidos en relación a la Fuente de Financiamiento predominan los bancos representando un 58,3% de preferencia por los propietarios de las MYPES, un 25,0% influyen familiar y un 16,7% lo representan las financieras.
- En relación a la inversión del Financiamiento adquirido la encuesta demostró que el 75,0% lo utiliza para la compra de insumos y el 25,0% lo invierte para el mejoramiento del local, brandando espacios cómodos y una atención de calidad a los clientes.

- Según los resultados obtenidos respecto al monto de préstamo adquirido predomina considerablemente el monto de S/. 30 001 a 40 000 soles que es 33,3% de la muestra y un 16,7% solicitan un monto de S/, 5 000 a 10 000 soles.
- En relación al tiempo de pago del préstamo las MYPES prefieren cancelar el crédito en 24 meses (2 años) representados, el 41,7%, en doce meses el 33,3% (1 año), y solo el 25,0% lo deciden pagar en 18 meses, quiere decir que hay rentabilidad.
- En cuanto a los problemas al solicitar el préstamo, el 100% de las MYPES del Sector comercio rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo no tuvieron problemas para el Financiamiento.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4: Determinar las principales Características de la rentabilidad de las MYPES del Área de estudio.

De acuerdo al cuestionario realizado a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, respecto a las Características de la Rentabilidad se obtuvo los siguientes resultados.

- En cuanto a la mejora de la Rentabilidad después del Financiamiento el 100% de las MYPES Rubro Ferreterías afirman que si mejoraron sus ingresos.
- En relación a la Rentabilidad de las Mypes, Rubro Ferreterías el 100% considera rentable este negocio, teniendo así varias Ferreterías.
- En relación al Nivel de Rentabilidad el 33,3% considera tener un Nivel de Rentabilidad de entre 21% a 30% y un 16,7% de 11% a 20%, lo cual indica que sus ingresos cubre sus egresos, manteniendo el capital.

V. CONCLUSIONES:

5.1 Respecto al Objetivo Específico 1: Determinar las principales Características de los Representantes Legales de las MYPES del Área de estudio.

- Luego de la solicitud y el examen del instrumento de recopilación de información, se puede cerrar en relación con las Características del Perfil de los Representantes Legales del MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, que es 58.3% mujeres, en la vecindad de 36 y 45 años, de estado conyugal, con un título universitario y, en relación con el puesto ocupado por el 91.7%, son propietarios que manejan sus propias organizaciones.

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

Luego de la solicitud y el examen del instrumento de acumulación de información, puede completarse en relación con las Características de los MYPES de las Ferreterías Rubro del Sector Comercial en el Distrito, Provincia de Satipo, que el 83.3% tiene de 1 a 2 especialistas, desde 26 a 35 años, con 5 años de administración en la administración de la ciudadanía, con una normal de 16 o más clientes por cada día, con un nivel de formalización de la persona jurídica, influenciado por el Régimen General - RG, y un 91, 7 % han apagado artefactos de fuego y 100% Certificación de Defensa Civil, lo que implica que los clientes que van a estas tiendas de herramientas

comerciales tienen una seguridad satisfactoria.

5.3 Respecto al Objetivo Específico 3: Determinar las principales Características del financiamiento de las MYPES del Área de estudio.

- ✓ 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 Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, que un 100% de la muestra trabajada ha solicitado un préstamo para el negocio por un monto de S/, 30 001 a 40 000 soles, a un plazo de cancelación de 24 meses, utilizando como fuente de Financiamiento a los bancos, invirtiendo el préstamo para comprar insumos para venta (materiales), y afirman que no les surgieron ningún problema al solicitar el préstamo.

5.4 Respecto al Objetivo Específico 4: Determinar las principales Características de la rentabilidad de las MYPES del Área de estudio.

- ✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recopilación de datos se puede concluir en relación a las Características de la Rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, que un 100% considera que su MYPE mejoro después de obtener el Financiamiento, ya que esto ayudo para comprar los insumos para venta y así lograr captar mayor clientela ya que cuentan con todos los materiales y accesorios para una construcción u otro, el 100% de estas consideran rentable su MYPE con un Nivel de 21% a 30% de Rentabilidad, afirmando que en todo el año las personas que radican en el Distrito, Provincia de Satipo compran para construir, reparar y otros, lo que significa aumento de utilidad y mejora de Rentabilidad.

5.5 Conclusiones generales:

Se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan de Financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos. Por último, la legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su rentabilidad y productividad siendo más competitivas en el mercado.

VI. RECOMENDACIONES:

- ✓ Se recomienda que los propietarios deberían de facilitar con más veracidad sus datos de su MYPES, Rubro ferreterías, tal como está registrado en la SUNAT.
- ✓ Se recomienda ampliar con más datos las muestras para poder obtener mejor resultados respecto a la población ya que la muestra generaliza a toda la población del área de investigación.
- ✓ Se recomienda que la Universidad debe de facilitar al egresado una Constancia de Taller de Tesis, donde acredita que somos estudiantes de dicha casa, así poder demostrar a los propietarios de las MYPES, Rubro Ferreterías a quienes vamos a encuestar, para que ellos nos brinden sin temor sus datos y obtener un buen resultado de las encuestas al 100%.
- ✓ Se recomienda que la Universidad debe hacer una invitación por escrito a los propietarios de las MYPES, Rubro Ferreterías,

que se realizó dicha encuesta, para que asistan a la sustentación de nuestras tesis.



Se recomienda que la Universidad debe realizar capacitaciones en coordinación con entidades públicas o privadas para dar un mejor servicio e incrementar la Rentabilidad, lo cual favorecen al desarrollo económico del Distrito, Provincia de Satipo.

Se recomienda realizar capacitaciones a los empresarios en relación al Financiamiento y Rentabilidad para que ellos puedan optar por entidades que les ofrezcan mejores beneficios y menor tasa de interés.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS:

6.1 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 Peru: centro de innovación y desarrollo emprendedor PUCP.
- Alarcón, A.D. Reyes, M. Cotelo, S, Gutiérrez, R. Naranjo, R, & Pérez, A. (2011), La teoría sobre estructuras financieras en empresas mitas hoteleras cubanas. La Habana, Cuba <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/2007/aaa-finhot.htm>.
- ❖ 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.
- ❖ BETANCOURT, K, García, C, M, & Lozano, V (2013), Teoría de Markowitz con metodología EWMA para la toma de decisión sobre cómo invertir su dinero. Colombia: Atlantic Review of economics – 1st Volumen – 2013.
- ❖ 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.
- ❖ Chavez, R, C, (2016), caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPES sector comercio, rubro ferreterías, Distrito de Tumbes, 2016. Tumbes – Perú: Tesis de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- ❖ Diaz, E, Contreras, N, Vallejos, C, & Alvarez, 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](https://doi.org/10.1080/02102412.2007.10779632)
- ❖ Gomez, 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)
- ❖ Guajardo, G, (2002) Contabilidad Financiera. Mexico: MC Graw-Hill.
- ❖ Gutierrez, 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.
- Enriquez, L, (2009), políticas para las mipymes 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.
- ❖ Lozada, F. M. (2015) caracterización de la capacitación y el financiamiento de las MYPE del rubro exportación de mango de tambogrande, año 2014. Piura Perú: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- ❖ Modigliani, F., & Miller, M. (1958) el Costo del Capital, las Finanzas Corporativas y la Teoría de la Inversión. Buenos Aires Argentina: American 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. Mexico: Mc Graw Hill.

- Okpara, J., & Wynn, P. (2007) SAM Advanced Management. Recuperado el 15 de Mayo: <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_.
- ❖ Sanchez, 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. Washintong DC: Public Disclosure Authorizad.
- ❖ 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 Angeles de Chimbote.

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información

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

**FACULTAD DE CIENCIAS, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**ENCUESTA PARA MYPES DEL
SECTOR SERVICIO, RUBRO
FERRETERÍAS EN EL DISTRITO,
PROVINCIA DE SATIPO
DEPARTAMENTO DE JUNÍN AÑO
2017.**

El presente cuestionario tiene como objetivo recabar datos e información confiable sobre la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad

de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del Distrito, Provincia de Satipo, año 2017.

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos tesis del interesado por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

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

Nombre de la Asociación:

Representante Legal:

Dirección: Teléfono:

I. CARACTERÍSTICAS DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES:

I.1 ¿Genero del representante legal de la MYPE?

- a) Femenino
- b) b) Masculino

I.2 ¿Edad del representante legal de la MYPE?

- a) 18 a 25 años
- b) 26 a 35 años
- c) 36 a 45 años
- d) 46 años a más.

I.3 ¿Estado Civil del representante legal de la MYPE?

- a) Soltero
- b) Casado

c) Conviviente

I.4 ¿Cuál es su grado de instrucción del representante legal de la MYPE?

a) Primaria

b) Secundaria

c) Técnica

d) Universitaria

I.5 ¿Cuál es el cargo que desempeña en el negocio?

a) Propietario

b) Administrador

II. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES DEL ÁREA DE ESTUDIO:

II.1 ¿De cuántos trabajadores está conformado la Empresa?

a) 1 a 2

b) 3 a 4

c) 5 a 6

d) 7 a más

II.2 ¿Qué edad poseen los trabajadores de la empresa?

a) 18 a 25

b) 26 a 35

c) 36 a mas

II.3 ¿Cuántos años de funcionamiento tiene la empresa?

- a) 1 a 5 años
- b) 6 a 10 años
- c) 11 a más

II.4 ¿Cuántos clientes, en promedio, recuren a la empresa durante el día?

- a) 0 a 8 clientes
- b) 9 a 15 clientes
- c) 16 a más clientes

II.5 ¿Qué Nivel de formalización tiene su negocio?

- a) SUNAT
- b) Municipalidad
- c) Persona Natural
- d) Persona Jurídica

II.6 ¿En qué Régimen Tributario se encuentra afiliado:

- a) Régimen Único Simplificado
- b) Régimen Especial
- c) Régimen General

d) Régimen MYPE

II.7 ¿Posee algún Kit contra incendios?

a) Sí

b) No

II.8 ¿El local cuenta con Certificación de Defensa Civil:

a) Sí

b) No

III. CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL ÁREA DE ESTUDIOS:

III.1 ¿Solicito Algún Préstamo para su empresa?

a) Sí

b) No

III.2 ¿Cuál es su fuente de financiamiento más recurrente?

a) Familiar

b) Bancario

c) Edpyme

d) Prestamista

e) Cajas Municipales

f) Financieras

a) Muebles y enseres

b) Mejoramiento del Local

- c) Insumos para venta
- d) Publicidad

- a) 5000 a 10000
- b) 10001 a 20000
- c) 20001 a 30000
- d) 30001 a 40000
- e) 40001 a más.

- a) 6 meses
- b) 12 meses
- c) 18 meses
- d) 24 meses

III.6 ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito y de qué tipo?

- a) Sí
- b) No

De qué tipo.....

IV. DETERMINAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

IV.1 ¿Ha mejorado la Rentabilidad de su empresa después del financiamiento?

- a) Sí
- b) No

IV.2 ¿Considera su Empresa rentable?

- a) Sí
- b) No

IV.3 ¿En qué Nivel de Rentabilidad se encuentra su Empresa?

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

Satipo 2017.

6.2.2 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 del área de estudio | |

Genero de los representantes legales de las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 01 | Sexo del Representante Legal | # | % |
|-----------------------|-------------------------------------|-----------|-------------|
| a) | Femenino | 7 | 58.3% |
| b) | Masculino | 5 | 41.7% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 01

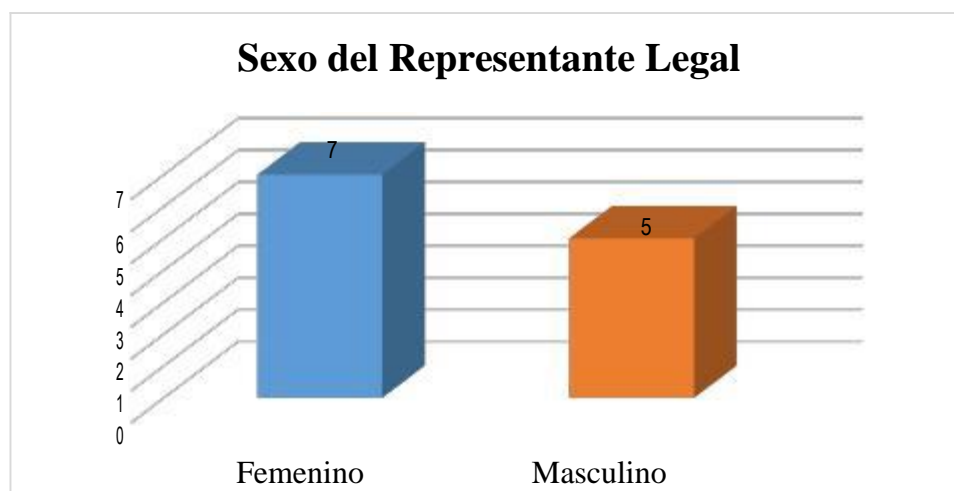


Figura 01.- Distribución del sexo en los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 01: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 58.3% (7) son de sexo femenino y el 41.7% (5) son de sexo masculino.

TABLA N° 02

Edad de los representantes legales de las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 02 | Edad del Representante Legal | # | % |
|----------------|------------------------------|-----------|-------------|
| a) | 18 - 25 años | 0 | 0.0% |
| b) | 26 a 35 años | 3 | 25.0% |
| c) | 36 a 45 años | 7 | 58.3% |
| d) | 46 años a más | 2 | 16.7% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

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

el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 02

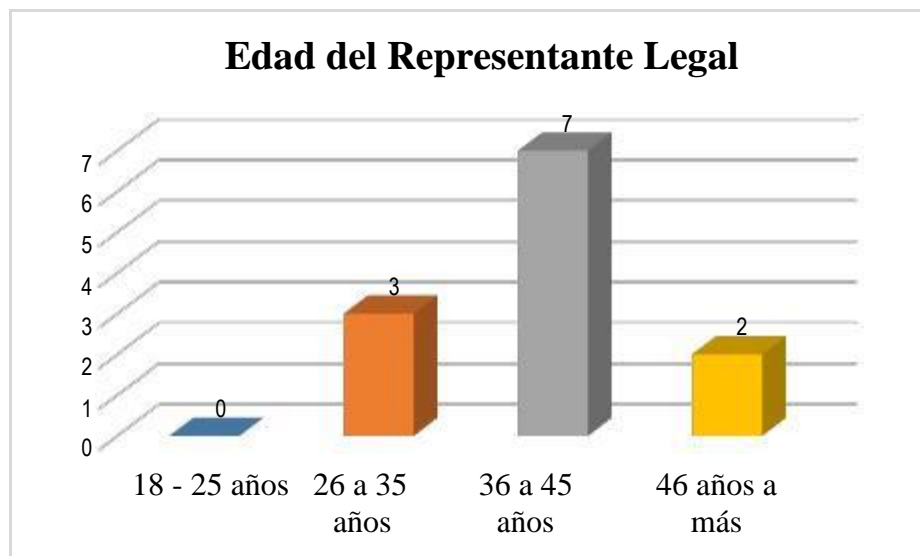


Figura 02.- Distribución de edad de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 02: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 58.3% (7) son de 36 a 45 años y el 25.0% (3) son de 26 a 35 años, y el 16.7% (2) son de 46 años a más.

TABLA N° 03

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

| Pregunta N° 03 | Estado Civil | # | % |
|-----------------------|---------------------|-----------|-------------|
| a) | Soltero | 3 | 25.0% |
| b) | Casado | 5 | 41.7% |
| c) | Conviviente | 4 | 33.3% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 03

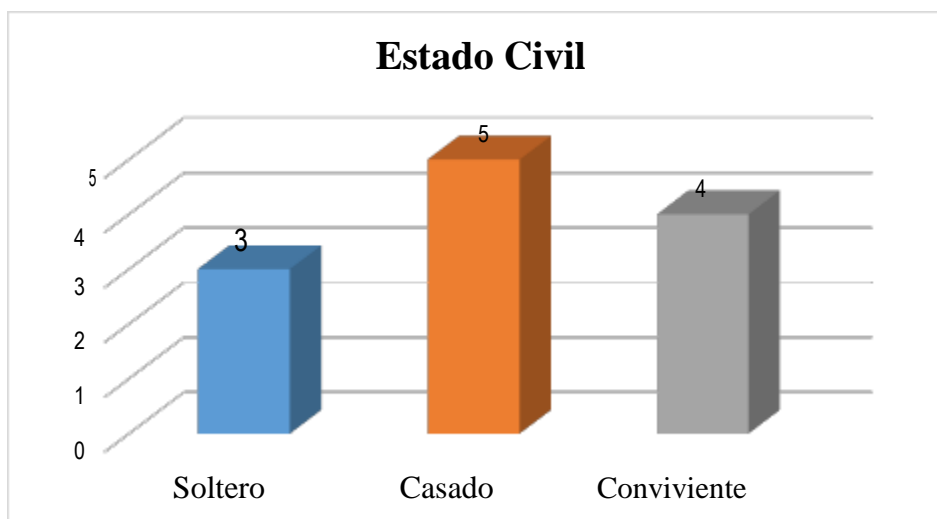


Figura 03.- Distribución de Estado Civil de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 03: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 41.7% (5) son casados, el 33.3% (4) son conviviente y el 25.0% (3) son soltero.

TABLA N° 04

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 04 | Grado de Instrucción | # | % |
|-----------------------|-----------------------------|----------|----------|
| | | | |

| | | | |
|--------------|---------------|-----------|-------------|
| a) | Primaria | 1 | 8% |
| b) | Secundaria | 2 | 17% |
| c) | Técnica | 4 | 33% |
| d) | Universitaria | 5 | 42% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 04

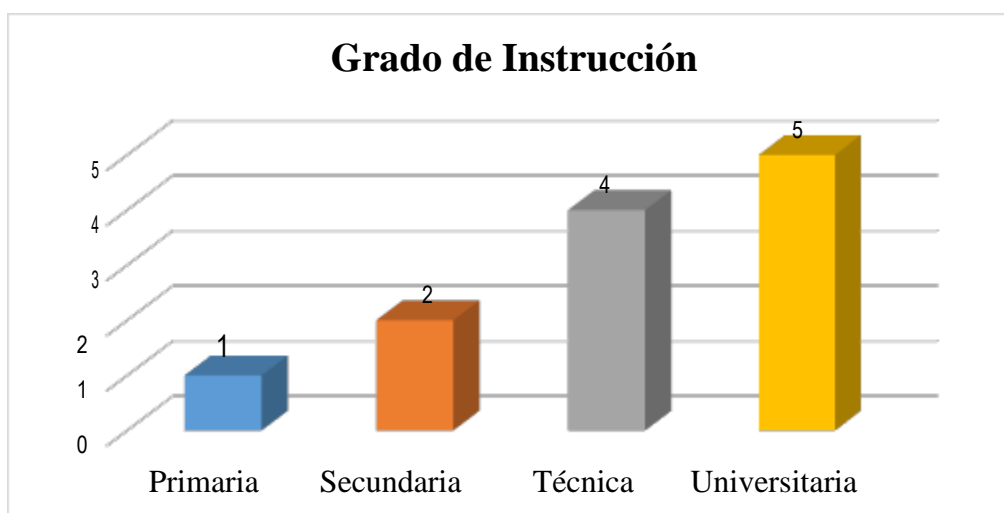


Figura 04.- Distribución de grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 04: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 42% (5) son Universitario, el 33% (4) son Técnicos y el 17% (2) solo realizaron estudios Secundario, como también el 8% (1) solo Primaria.

TABLA N° 05

Cargo del representantes legal de las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 05 | Cargo del Representante Legal | # | % |
|----------------|-------------------------------|-----------|-------------|
| a) | Propietario | 11 | 91.7% |
| b) | Administrador | 1 | 8.3% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 05

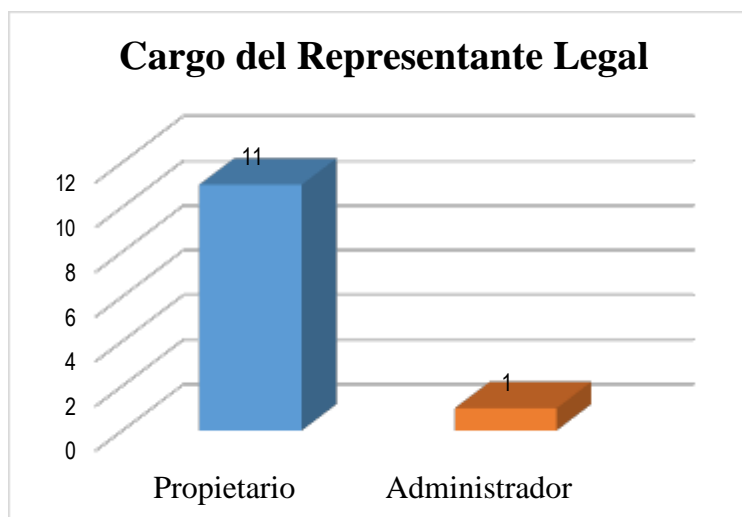
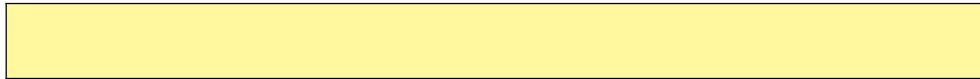


Figura 05.- Distribución de cargo de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 05: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 91.7% (11) son propietarios que administran sus propios negocio y el 8.3% (1) son administradores responsables a cargo de la empresa rubro ferreterías.

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° 06

| Pregunta N° 06 | Cantidad de Trabajadores | # | % |
|----------------|--------------------------|-----------|-------------|
| a) | 1 - 2 Trabajadores | 10 | 83.3% |
| b) | 3 - 4 Trabajadores | 2 | 16.7% |
| c) | 5 - 6 Trabajadores | 0 | 0.0% |
| d) | 7 a más | 0 | 0.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 06

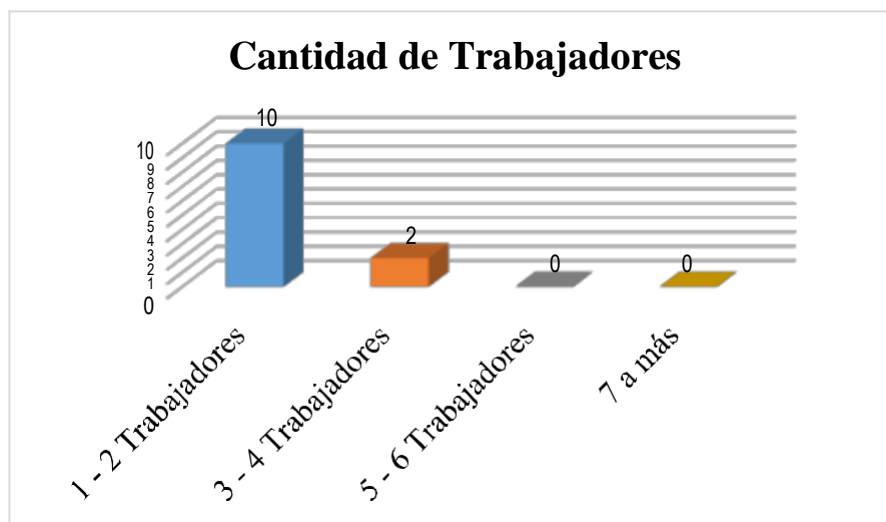


Figura 06.- Distribución de cantidad de trabajadores de las MYPES del área de estudio

En la tabla 06: Se observa que, del 100% la cantidad de trabajadores el 83.3% (10) cuentan con 1-2 trabajadores y el 16.7% (2) cuentan con 3-4 trabajadores en cada empresas.

TABLA N° 07

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

| Pregunta N° 07 | Edad de los Trabajadores | # | % |
|----------------|--------------------------|-----------|-------------|
| a) | 18 - 25 años | 2 | 16.7% |
| b) | 26 - 35 años | 6 | 50.0% |
| c) | 36 a más | 4 | 33.3% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 07

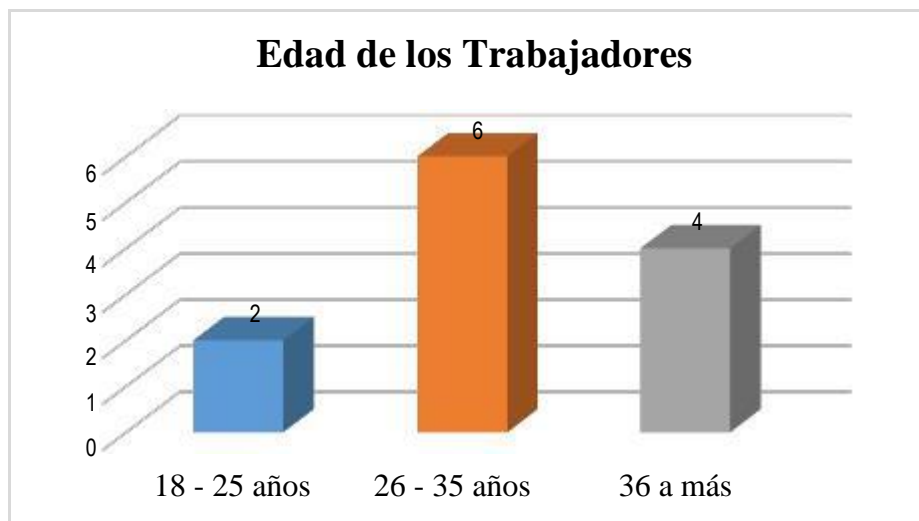


Figura 07.- Distribución de edad de los trabajadores de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 07: Se observa que, del 100% el 50.0% (6) son de 26-35 años, el 33.3%(4) son de 36 a más años y el 16.7% (2) es de 18 – 25 años. Esto indica que la mitad de las 12 empresas rubro ferreterías cuentan con personas mayores.

TABLA N° 08

Años de funcionamiento de las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 08 | Años de Funcionamiento | # | % |
|----------------|------------------------|-----------|-------------|
| a) | 1 - 5 años | 7 | 58.3% |
| b) | 6 - 10 años | 3 | 25.0% |
| c) | 11 a más | 2 | 16.7% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 08

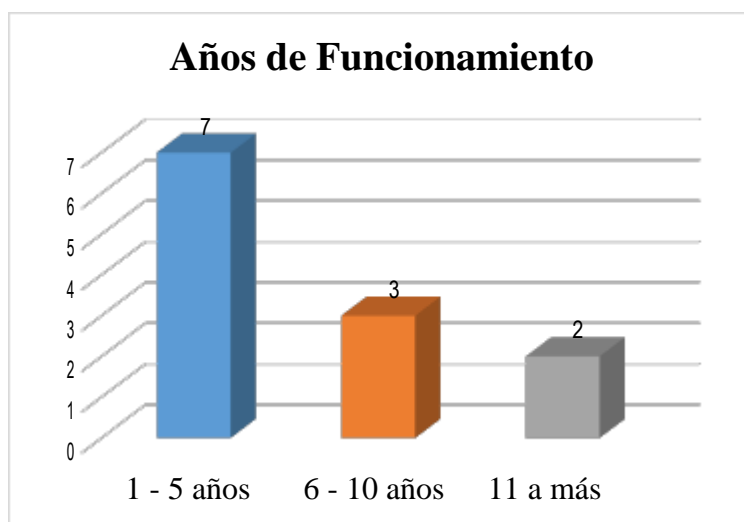


Figura 08.- Distribución de años de Funcionamiento de las MYPES del Área de estudio

En la tabla 08: Se observa que, del 100% el 58.3% (7) son de 1-5 años, el 25.0% (3) son de 6-10 años y el 16.7% (2) son de 11 a más años. Esto indica que la mayor cantidad de empresas tienen 5 años de funcionamiento en el mercado.

TABLA N° 09

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

| Pregunta N° 09 | Promedio de Clientes al Día | # | % |
|-----------------------|------------------------------------|-----------|-------------|
| a) | 0 - 8 clientes | 2 | 16.7% |
| b) | 9 - 15 clientes | 4 | 33.3% |
| c) | 16 a más clientes | 6 | 50.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 09

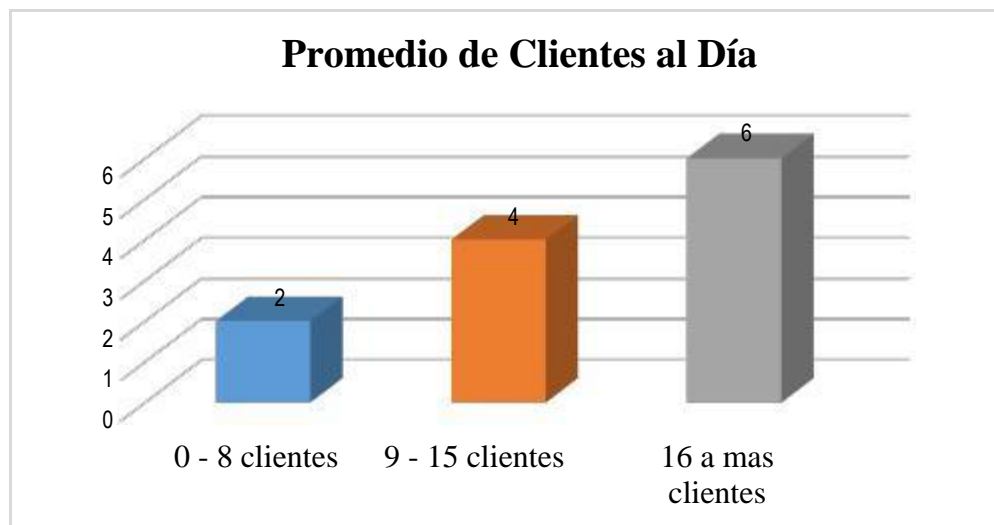


Figura 09.- Distribución de promedio de clientes al día de las MYPES del área de estudio

En la tabla 09: Se observa que, del 100% el 50.0% (6) tienen 16 a más clientes al día, el 33.3% (4) de 9-15 clientes y el 16.7% (2) de 0-8 clientes. Esto indica que si hay rentabilidad con los clientes que ingresan a comprar a diario.

TABLA N° 10

Nivel de formalización de las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 10 | Nivel de Formalización | # | % |
|----------------|------------------------|-----------|-------------|
| a) | SUNAT | 4 | 33.3% |
| b) | Municipalidad | 0 | 0.0% |
| c) | Persona natural | 3 | 25.0% |
| d) | Persona jurídica | 5 | 41.7% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 10

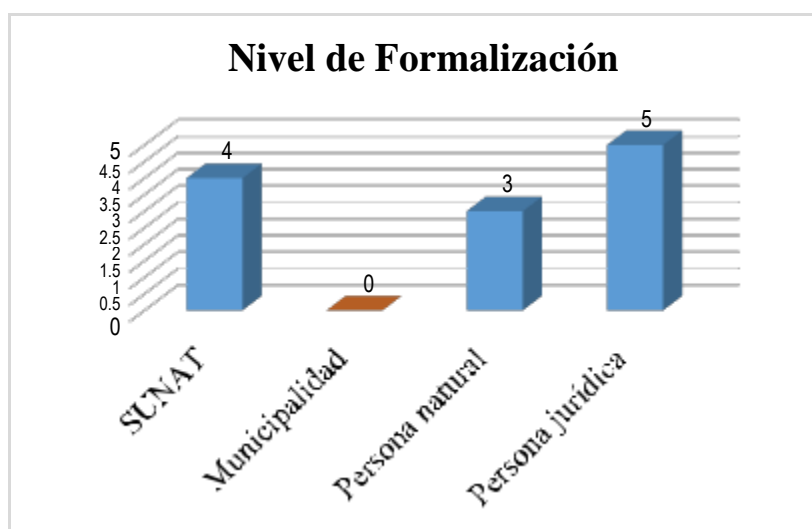


Figura 10.- Distribución de Nivel de Formalización de las MYPES del Área de estudio

En la tabla 10: Se observa que, del 100% el 41.7% (5) están registradas como persona jurídica, el 33.3% (4) están inscritas a la SUNAT, y el 25.0% (3) se encuentran registrados como persona Natural. Se observa que la mayor parte de formalización de las empresas sus propietarios son Personas Jurídicas.

TABLA N° 11

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

| Pregunta N° 11 | Régimen Tributario Afiliado | # | % |
|----------------|-----------------------------|-----------|-------------|
| a) | RUS | 1 | 8.3% |
| b) | RE | 3 | 25.0% |
| c) | RG | 8 | 66.7% |
| d) | RMT | 0 | 0.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 11

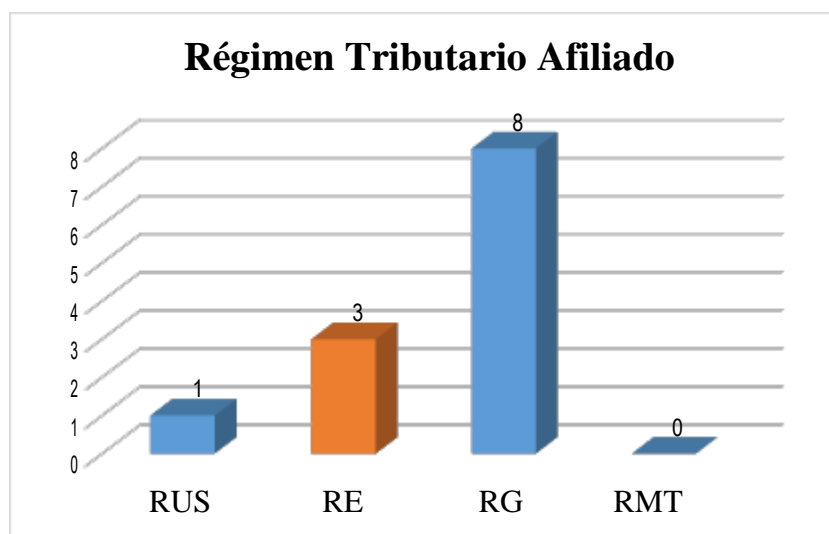


Figura 11.- Distribución de régimen tributario afiliado de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 11: Se observa que, del 100% el 66.7% (8) están afiliados al Régimen General (R.G), el 25.0% (3) afiliados al Régimen Especial (R.E), y el 8.3% (1) afiliados al Régimen Único Simplificado (RUS). Esto indica que la mayoría de las MYPES están afiliados al Régimen General.

TABLA N° 12

Cuenta con equipo Anti. Incendios las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 12 | Equipo Anti-incendios | # | % |
|----------------|-----------------------|-----------|-------------|
| a) | Si | 11 | 91.7% |
| b) | No | 1 | 8.3% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 12

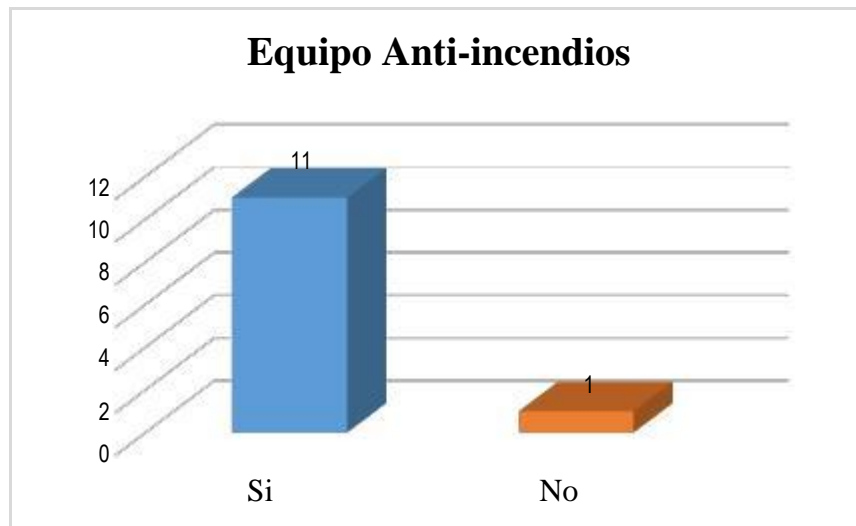


Figura 12.- Distribución de Equipo anti-incendios de las MYPES del Área de estudio.

En la tabla 12: Se observa que, del 100% el 91.7% (11) cuentan con equipo anti incendio, y el 8.3% (1) no cuenta. Esto quiere decir la mayoría de las MYPES cuentan con la certificación de defensa civil y están prevenidos ante cualquier incendio que pueda suceder.

TABLA N° 13

Cuenta con certificación de defensa civil las MYPE del área de estudio.

| Pregunta N° 13 | Certificación Defensa Civil | # | % |
|----------------|-----------------------------|-----------|-------------|
| a) | Si | 12 | 100.0% |
| b) | No | 0 | 0.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 13

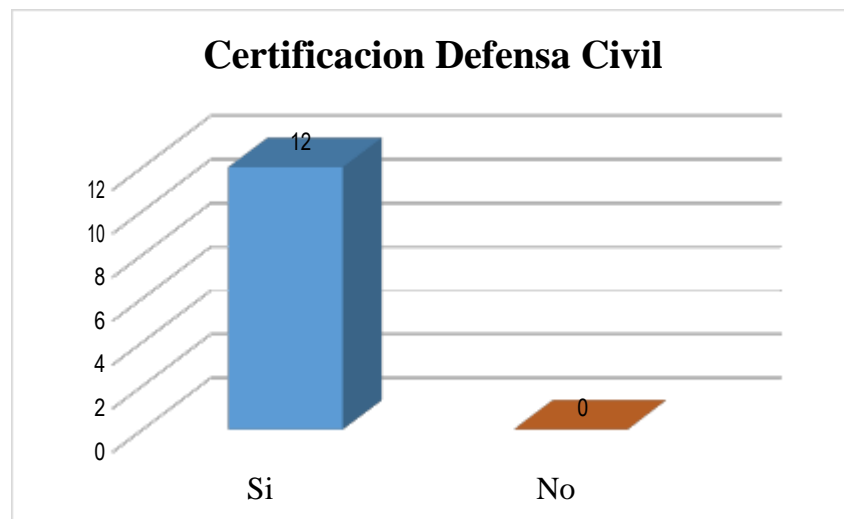


Figura 13.- Distribución de Certificación de Defensa Civil de las MYPES del Área de estudio.

En la tabla 13: Se observa que, del 100% el 100% (12) cuentan con certificación de defensa civil.

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

de estudio

Solicito algún préstamo las MYPE del área de estudio.

TABLA N° 14

| Pregunta N° 14 | Solicito Algún Préstamo | # | % |
|-----------------------|--------------------------------|-----------|-------------|
| a) | SI | 12 | 100.0% |
| b) | NO | 0 | 0.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 14

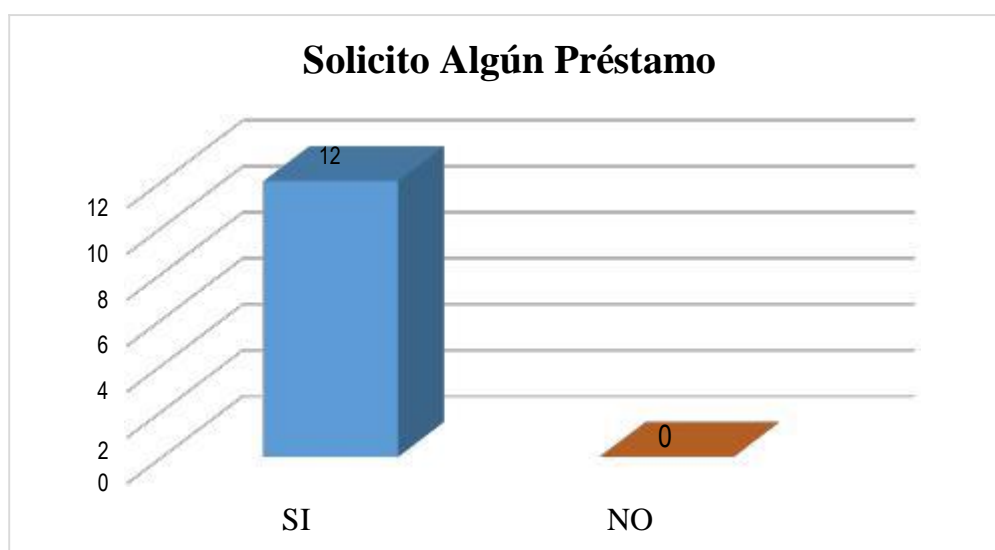


Figura 14.- Distribución de solicitud de préstamo de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 14: Se observa que, del 100% el 100% (12) solicito préstamo a la entidad bancaria para poder comprar los respectivos insumos para venta (materiales). Lo cual indica que toda las MYPES necesita capital para poder mejorar su rentabilidad.

Fuente de financiamiento de las MYPE del área de estudio.

TABLA N° 15

| Pregunta N° 15 | Fuente de Financiamiento | # | % |
|-----------------------|---------------------------------|-----------|-------------|
| a) | Familiar | 3 | 25.0% |
| b) | Bancario | 7 | 58.3% |
| c) | Edpyme | 0 | 0.0% |
| d) | Prestamista | 0 | 0.0% |
| e) | Cajas municipales | 0 | 0.0% |
| f) | Financieras | 2 | 16.7% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 15

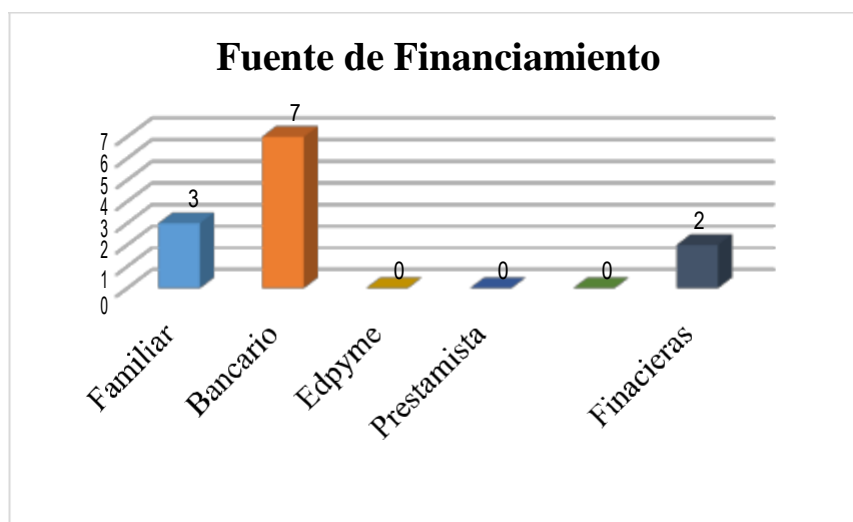


Figura 15.- Distribución de fuente de financiamiento de las MYPES del área de es

En la tabla 15: Se observa que, del 100% el 58.3% (7) solicitó a una fuente de financiamiento bancario, el 25.0%(3) solicitó un financiamiento familiar, y el 16.7%(2) solicitó a otras financieras. Lo cual indica que la mayor parte de las MYPES trabajan con financiamiento bancario.

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

TABLA N° 16

| Pregunta N° 16 | Inversión del Financiamiento | # | % |
|-----------------------|-------------------------------------|----------|----------|
| a) | Muebles y enseres | 0 | 0.0% |
| b) | Mejoramiento del local | 3 | 25.0% |
| c) | Insumos para venta | 9 | 75.0% |
| d) | Publicidad | 0 | 0.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 16

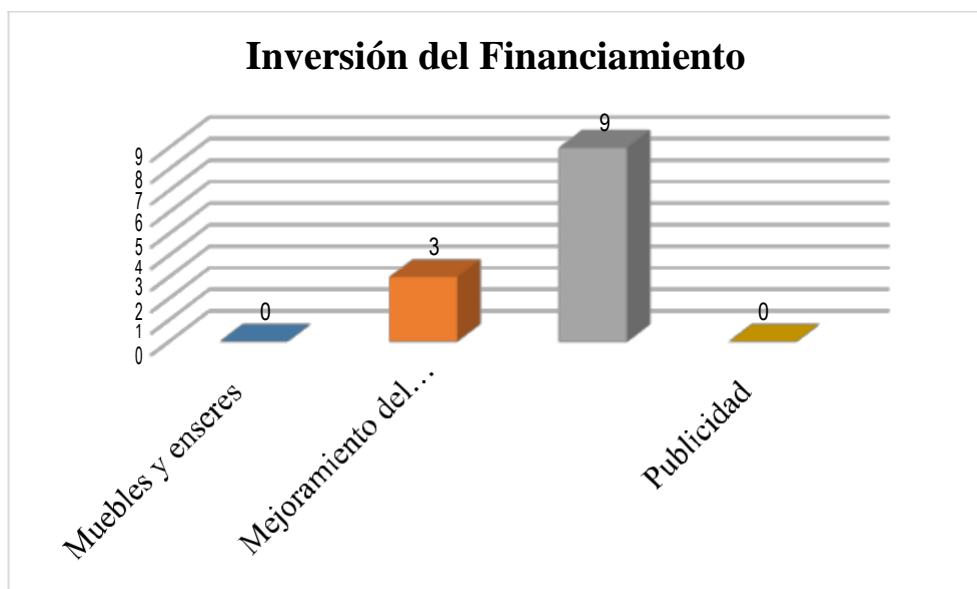


Figura 16.- Distribución de Inversión del Financiamiento de las MYPES del Área de estudio.

En la tabla 16: Se observa que, del 100% el 75.0% (9) invirtió el financiamiento en compras de insumos para venta, y el 25.0% (3) invirtió en mejoramiento del local. Lo que indica que la mayor parte de las MYPES invierten el financiamiento en materiales, así tener más ventas en el mercado de negocio.

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

TABLA N° 17

| Pregunta N° 17 | Monto del Préstamo | # | % |
|----------------|---------------------|-----------|-------------|
| a) | 5000 - 10000 soles | 2 | 16.7% |
| b) | 10001 - 20000 soles | 3 | 25.0% |
| c) | 20001 - 3000 soles | 0 | 0.0% |
| d) | 30001 - 40000 soles | 4 | 33.3% |
| e) | 40001 - a + | 3 | 25.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 17

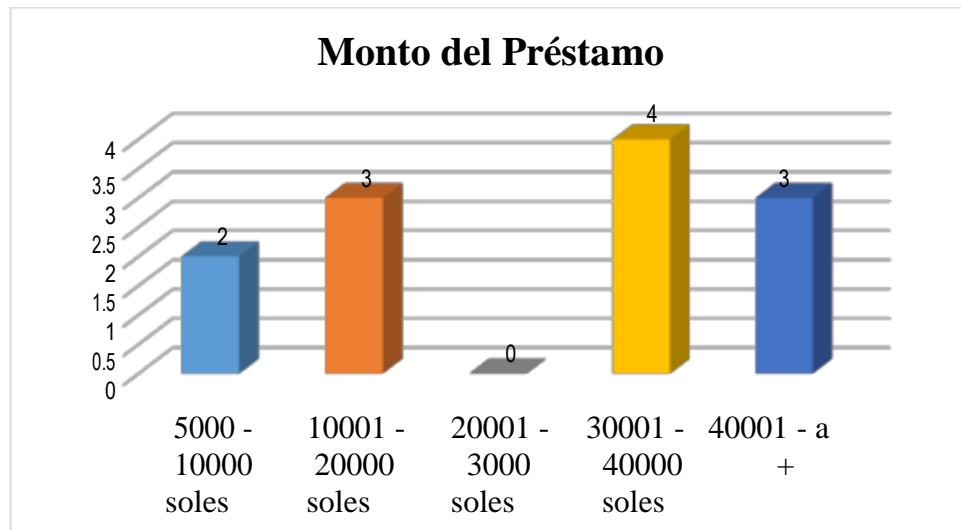


Figura 17.- Distribución de monto del préstamo de las MYPES del área de estudio

En la tabla 17: Se observa que, del 100% el 33.3% (4) solicitó un préstamo de 30 001 – 40 000 mil soles, el 25.0% (3) solicitó 40 0001 a más soles de préstamo, el 25.0% (3) solicitó 10 001 – 20 000 soles y el 16.7%(2) solicitó 5 000 a 10 000 soles. Lo cual indica el mayor monto de préstamo que hacen las MYPES es de 40 000 soles para invertir en su negocio.

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

TABLA N° 18

| Pregunta N° 18 | Tiempo de Pago | # | % |
|----------------|----------------|-----------|-------------|
| a) | 6 meses | 0 | 0.0% |
| b) | 12 meses | 4 | 33.3% |
| c) | 18 meses | 3 | 25.0% |
| d) | 24 meses | 5 | 41.7% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

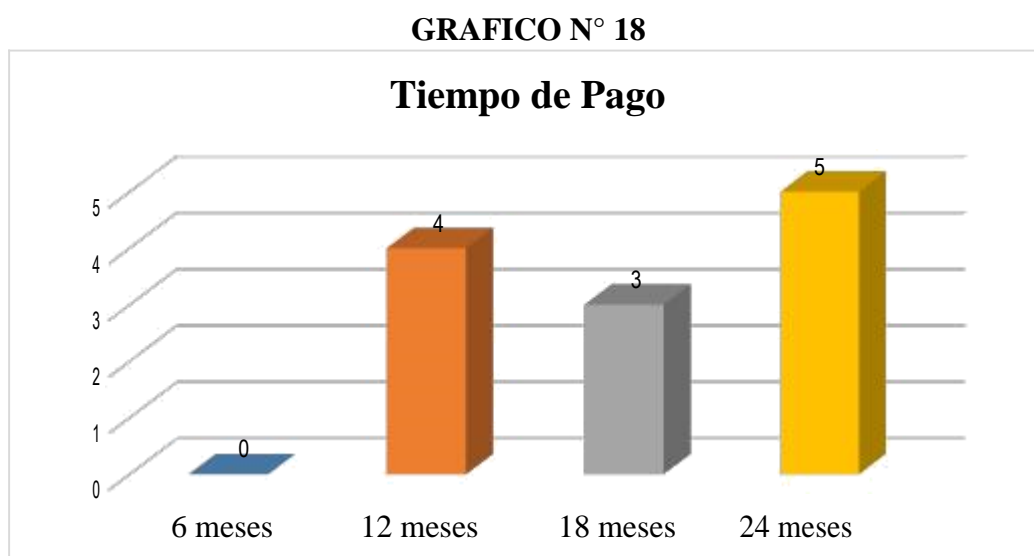


Figura 18.- Distribución de tiempo de pago del préstamo adquirido por las MYPES del área de estudio.

En la tabla 18: Se observa que, del 100% el 41.7% (5) devolverá el préstamo en 24 meses, el 33.3% (4) en 12 meses, y el 25.0% (3) en 18 meses. Esto indica que las MYPES devuelven el financiamiento en 2 años demostrando que si tienen una buena rentabilidad en el mercado.

Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito las MYPE del área de estudio. TABLA N° 19

| Pregunta N° 19 | Problemas al Solicitar el Préstamo | # | % |
|----------------|------------------------------------|-----------|-------------|
| a) | Si | 0 | 0.0% |
| b) | No | 12 | 100.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 19

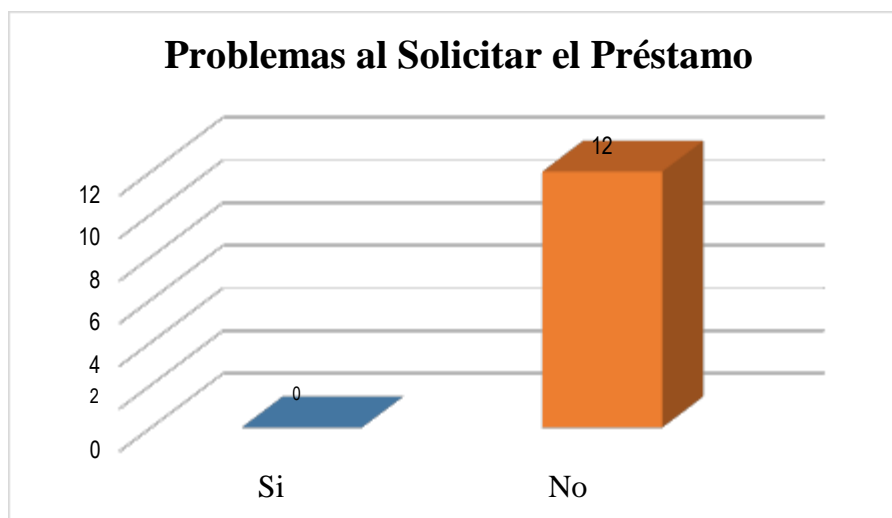


Figura 19.- Distribución de problemas al solicitar el préstamo de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 19: Se observa que, del 100% el 100% (12) no tuvo ningún problema al solicitar los préstamos o financiamiento de las entidades bancarias. Esto indica que ellos se garantizan solos con su propio negocio el revolvimiento del dinero prestado más su interés de dicho financiamiento.

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

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

TABLA N° 20

| Pregunta N° 20 | Mejoró la Rentabilidad | # | % |
|-----------------------|-------------------------------|----------|----------|
| a) | Si | 12 | 100.0% |
| b) | No | 0 | 0.0% |

Fuente.

| | | |
|--------------|----|------|
| TOTAL | 12 | 100% |
|--------------|----|------|

Encuesta a las

características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 20

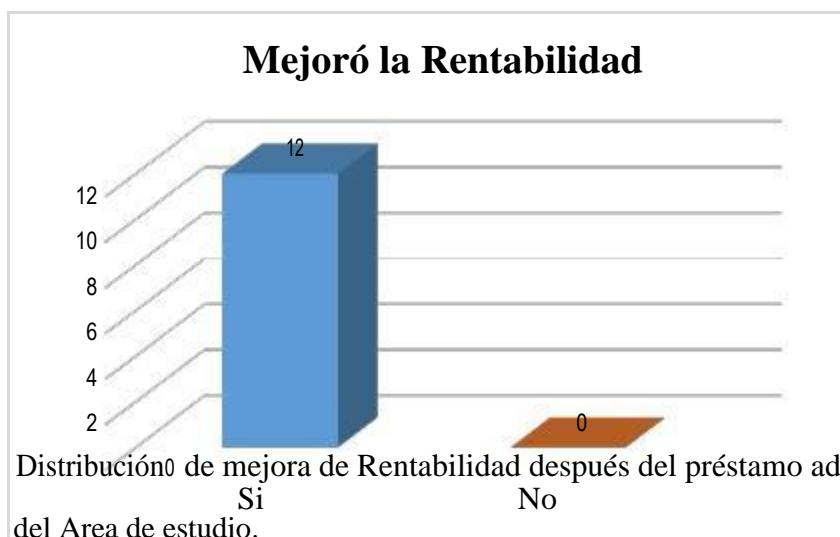


Figura 20.- Distribución de mejora de Rentabilidad después del préstamo adquirido por las MYPES del Area de estudio.

En la tabla 20: Se observa que, del 100% el 100% (12) menciona que mejoro la rentabilidad de su empresa. Lo que indica que si hay rentabilidad en el mercado comercio en el rubro de ferreterías.

Considera rentable su MYPE del área de estudio.

TABLA N° 21

| Pregunta N° 21 | Considera Rentable su MYPE | # | % |
|----------------|----------------------------|----|--------|
| a) | Si | 12 | 100.0% |
| b) | No | 0 | 0.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 21

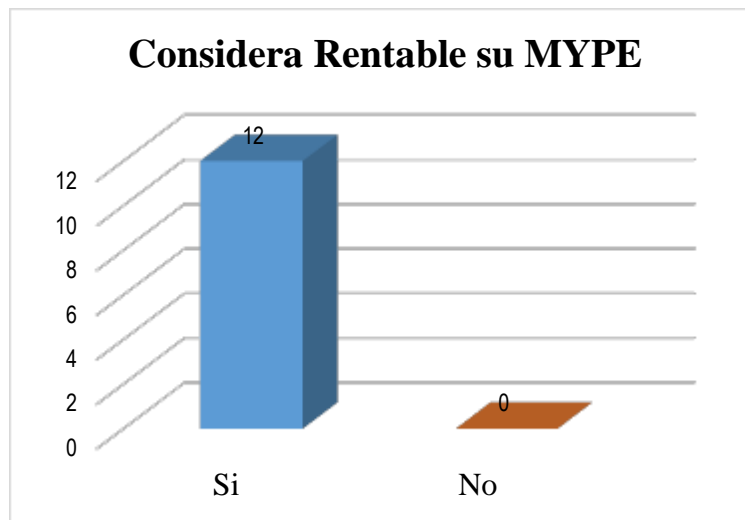


Figura 21.- Distribución de rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 21: Se observa que, del 100% el 100% (12) menciona que es rentable su MYPE. Lo que indica que si hay rentabilidad en el mercado comercio en el rubro de ferreterías.

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

TABLA N° 22

| Pregunta N° 22 | Nivel de Rentabilidad | # | % |
|----------------|------------------------|-----------|-------------|
| a) | 1% - 10% rentabilidad | 3 | 25.0% |
| b) | 11% - 20% rentabilidad | 2 | 16.7% |
| c) | 21% - 30% rentabilidad | 4 | 33.3% |
| d) | 31% a más | 3 | 25.0% |
| TOTAL | | 12 | 100% |

Fuente. Encuesta a las características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2017.

GRAFICO N° 22

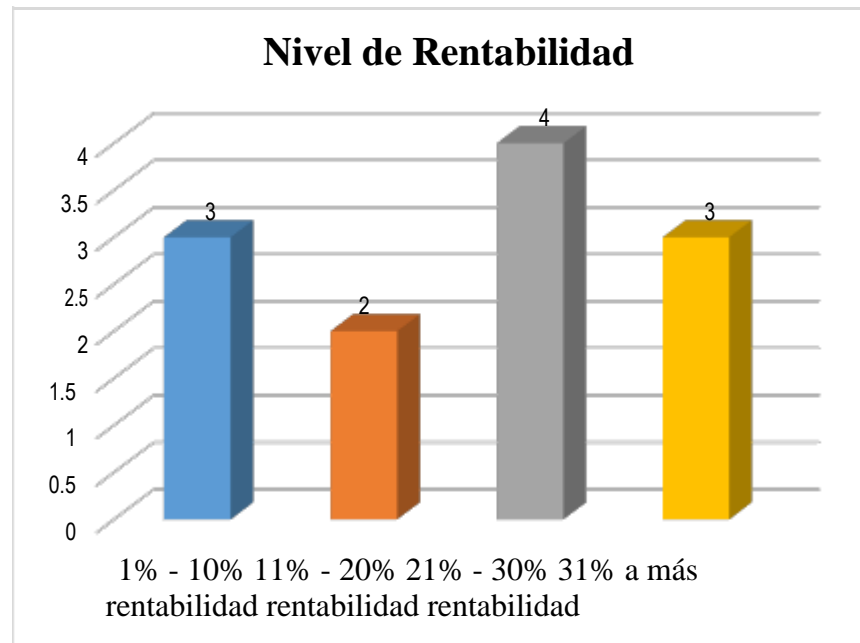


Figura 22.- Distribución de Nivel de Rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

En la tabla 22: Se observa que, del 100% el 33.3% (4) su nivel de rentabilidad es de 21% - 30% rentable, el 25.0% (3) es de 31 % a mas, el 25.0%(3) es de 1%- 10%, y el 16.7%(2) es de 11%-20% de rentabilidad. Lo que indica que tienen un buen nivel de rentabilidad las MYPES, porque algunos propietarios son dueños de 2 a 3 tiendas comerciales rubro ferreterías en el Distrito, Provincia, de Satipo, año 2017.