



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO FERRETERIAS DEL DISTRITO SATIPO,
PROVINCIA SATIPO, DEPARTAMENTO JUNIN 2017.

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

AUTOR:

LLANCO MANTARI MARIA DE LOS ANGELES
ORCID: 0000-0002-1349-6055

ASESOR:

MGTR: CAMPOS GONZALES MARCO ANTONIO
ORCID: 0000-0002-9624-7125

SATIPO – PERU

2018

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Llanco Mantari, María De Los Angeles
ORCID: 0000-0002-1349-6055
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Satipo, Perú

ASESOR

Mgr. Campos Gonzales, Marco Antonio
ORCID: 0000-0002-9624-7125
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Administración, Satipo, Perú

JURADO

Apellidos y nombres
Mgr. Sergio O. Ortiz García
ORCID: 0000-0001-8657-5830

Apellidos y nombres
Mgr. José Luis Meza Salinas
ORCID: 0000-0003-2735-8259

Apellidos y nombres
Dr. Geider Grandes García
ORCID: 0000-0003-8970-5629

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Mgtr. Sergio O. Ortiz Garcia
secretario

Mgtr. Jose Luis Meza Salinas
Miembro

Dr. Greider Grandes Garcia
Presidente

Mgtr. Campos Gonzales Marco Antonio
Asesor

AGRADECIMIENTO

A nuestro creador:

A Dios por darnos la sabiduría día a día y la Fortaleza para seguir con nuestras metas.

A nuestros padres por apoyarnos en los malos y buenos momentos.

A mis padres, familia:

A mis padres por apoyarme y por haberme dado la vida, por todo el afecto que están brindando, hermanos presentes por su apoyo constante e incondicional, por la confianza y libertad que me han permitido para seguir adelante y que contribuyeron con mi persona desarrollo personal y profesional.

Dedicatoria

Este trabajo de investigación va dedicado a mis padres, hermanos y familiares presentes quienes me brindan su apoyo permanente e incondicional, desde el momento que decidí hacerme profesional para cumplir mis objetivos y metas.

Resumen

El informe de investigación titulado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERIAS DEL DISTRITO DE SATIPO, PROVINCIA SATIPO, DEPARTAMENTO JUNIN 2017” tuvo como objetivo y afinidad de conocer la relación respecto al financiamiento y la rentabilidad, cuya investigación es de tipo y nivel descriptivo, la población y muestra empleada fue de 14 representantes legales o dueños de las Mypes, la investigación tuvo como diseño la correlación asimismo tuvo un enfoque cuantitativo, la gestión la calidad es buena (60,0%), el 60,0%% de los dueños o representantes legales de las Mypes tienen de 18 a 29 años y de 30 a 44 años respectivamente es decir son mayores de 44 años, y el 80% de las Mypes son formales siendo los informales el 20%. Existe relación entre la gestión de calidad y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del cercado de la provincia de Satipo, periodo 2017.

Palabras claves: Financiamiento, Rentabilidad

Abstract

The research report entitled "CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPES OF THE SECTOR TRADE RUBRO FERRETERIAS OF THE DISTRICT OF SATIPO, PROVINCE SATIPO, JUNIN DEPARTMENT 2017" had as objective and affinity to know the relationship with regard to financing and profitability, whose investigation is of descriptive type and level, the population and sample employed was 10 legal representatives or owners of the Mypes, the research was designed as the correlation also had a quantitative approach, the management quality is good (60.0%), the 60.0 %% of the owners or legal representatives of Mypes are from 18 to 29 years old and from 30 to 44 years old respectively that is to say they are under 44 years old, and 80% of Mypes are formal, 20% being informal . There is a relationship between quality management and competitiveness in the micro and small companies of the sector, trade, groceries of the fence of the province of Satipo, period 2017.

Keywords: Financing, Profitability

CONTENIDO

EQUIPO DE TRABAJO	ii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
Dedicatoria	v
Resumen.....	vi
Abstract	vii
Índice de Tablas.....	x
INTRODUCCION	1
2.1. Antecedentes de la investigación.....	4
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	4
2.1.2. Antecedentes nacionales	7
2.2. Bases teóricas de la investigación	20
2.2.1 Teorías sobre el financiamiento	20
2.2.2:Estructura del financiamiento.....	21
2.2.3. Fuentes de financiamiento:.....	21
2.3 Importancia del acceso al crédito	24
2.4: Fuentes de financiamiento bancarias	25
2.5. Teorías sobre rentabilidad	26
2.6: Características de las micro y pequeñas empresas.....	26
III.- HIPOTESIS.....	28
3.1: Hipótesis.....	28
3.1.1: Hipótesis general.....	28
3.1.2: Hipótesis específico.....	28
IV Metodología.....	29
4.1: El tipo de investigación.....	29
4.2: Nivel de investigación de la tesis.....	29
4.3: Diseño de la investigación.....	29
4.4: El universo y muestra	30
4.4.1: Población o universo	30
4.4.2. Muestra	30
4.5. Definición y operacionalización de la variable Características del financiamiento.....	31
4.6: Técnicas e instrumentos de recolección de datos	33

4.6.1. Técnicas	33
4.6.2. Instrumentos	33
4.7: Plan de análisis	33
4.8. Matriz de consistencia	34
4.9. Principios éticos.....	36
CAPÍTULO V RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN”	38
5 RESULTADOS	38
5.1: Población y muestra.....	38
”	38
A: “DATOS GENERALES	38
<i>Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.</i> ”	38
<i>Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.</i> ”	39
5.2: ANALISIS DE LOS RESULTADOS.....	52
Objetivo específico 1	52
Objetivo específico 2	52
Objetivo específico 3	53
Objetivo específico 4	54
VI: CONCLUSIONES.....	55
Objetivo específico 1	55
Objetivo específico 2	55
Objetivo específico 3	55
Objetivo específico 4	55
VII.RECOMENDACIONES.....	56
VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	57
IV. ANEXO	60
MATRIZ DE COHERENCIA	60
OPERACIONALIZACIÓN DE LA SUB VARIABLE	63
OPERACIONALIZACIÓN DE LA SUB VARIABLE DE LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPES	64
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES DE INVESTIGACIÓN	65
Cuestionario	67
FOTOS DE LA ENCUESTA.....	70

Índice de Tablas

	Pp
Tabla N° 01.	lix
determinar las características de los representantes legales de las MYPES del área de estudio	
Tabla N° 02.	1
Determinar las características de las MYPES del área de estudio	
Tabla N° 03	li
Determinar las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio	
TABLA N°4	
Determinar las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio	

INTRODUCCION

Las variadas empresas como las MIPES a nivel mundial están metidos en la competencia, así como es la calidad y el trato de atención a los comensales. Los términos de calidad y calidad total, se hallan usando en todas las ocupaciones empresariales en el momento a nivel mundial, sin embargo, el individuo siente la inquietud de utilizar a lo extenso del tiempo, se podría decir del comienzo de los tiempos.

En su totalidad de los países de América Latina se hallan afectados por dudas sociales, como es de los de extrema pobreza, es en este ambiente en el cual se aclara la mayoría de las MIPES empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todas las secciones de la economía. Estas entidades representan un gran potencial para el desarrollo económico, desarrollo social y generando empleo en la región.

Continuamente, solo un reducido porcentaje de las MIPES tiene acceso a servicios financieros; cabe indicar que el método para lograr esto y otros tipos de apoyo acorta su crecimiento y no accede el crecimiento de la mayoría de su potencial, siendo éste un gran reto para las microempresas.

Las MIPES son las empresas, proveedoras de servicios y minoristas que aportan a una parte global de la economía, como ser compradores y vendedores. No tan solo permiten generar empleos, sino que también contribuyen principalmente al crecimiento económico de América Latina.

En nuestra nación las entidades que procrean mayor desplazamiento es más de la mitad del total de las entidades que son conocidas como las empresas Mypes, las Mypes se encuentran divididas a lo extenso de nuestro territorio patrio de diferentes rubros, así como es ventas de abarrotes, calzados, ferreterías, medicamentos, hoteles, compra y venta de productos perecibles, entre otras, estas Mypes producen mayor desplazamiento económico y le dan un soporte a las pequeñas y medianas empresas, probablemente las Mypes en el Perú, en la gran cantidad no son constituidas, circulan en la informalidad pero a pesar de todo esto contribuyen con empleo en nuestro país.

En nuestra localidad distrito de Satipo se encuentran Mypes algunas están laborando de manera informal; pero la gran mayoría son formales. Los representantes legales o dueños de

las Mypes son familiares, pero tan solo hay un representante o dueño; hay numerosas Mypes de variados rubros por tanto originan una competencia y permanecen aquellos que poseen una buena administración.

La gestión de calidad es importante en cualquier entidad para el apoyo de las Mypes por lo cual me motivo a desarrollar el actual trabajo de investigación con las dimensiones de financiamiento, rentabilidad y mejora continua exhibiendo el trabajo de investigación de tipo y nivel descriptivo y transversal. Con estas novedades se planteó el problema de investigación.

Con estas proposiciones se formuló el siguiente problema general

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad en las Mypes sector comercio rubro ferreterías, de distrito de Satipo, periodo 2017??

separando el problema principal para su administración de la construcción del instrumento se planteó los problemas específicos.

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio- rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017?

¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad en las Mypes en el sector comercio - rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017?

En la investigación se propuso los siguientes objetivos con la finalidad de orientar el proceso de investigación siendo el objetivo general:

Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017.

Describir las principales características del financiamiento de las mypes del sector comercio- rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017

Analizar las principales características de la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017

Basado estos problemas se dio una respuesta tentativa siendo la hipótesis general

El financiamiento y la rentabilidad influyen en el crecimiento de las Mypes rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017, siendo las hipótesis los siguientes.

H1: Existen poco financiamiento, para las mypes del rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017.

H2: Las MYPES rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017

II.- REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

Veleceta (2013). En su trabajo de investigación denominado: Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes, realizado en la ciudad de Cuenca – Ecuador, cuyo objetivo general fue: Determinar las fuentes de financiamiento para las Mypes. Su metodología de investigación fue cualitativa-descriptiva, para el recojo de la información utilizó el método de revisión bibliográfica documental y el instrumento un cuestionario. Llegó a los siguientes resultados: No existe una oferta estructurada de financiamiento para las Mypes; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones, las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las Mypes no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue 17 fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las Mypes, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que los procesos para ello son tediosos

Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA),(2009), en su investigación del programa de desarrollo social llegó a la conclusión. Estados Unidos el 99% de todas las empresas son pequeñas, y representa el 99.7% de todos los empleadores y emplea al 50.1% de la fuerza laboral privada. Es por ello que en Estados Unidos uno de los programas de financiamiento a las Mypes que más éxito a tenido es el FCR (Fondo de capital de capital de riesgo). Así pues, por cada proyecto aprobado por una sociedad de riesgo Small Bussines

Investment Companies (SBUC), se evalúan de 200 a 250 ideas o propuestas. También, en Estados Unidos el poder de la pequeña empresa se basa en los 25 millones de estas firmas en todo su territorio. De acuerdo con cifras de la Small Business Administración (SBA), estas unidades sostienen 99% de todos los empleos y anualmente generan 75% de los nuevos puestos de trabajo. Así mismo, Estados Unidos también ha promovido una política de apoyo a las PyME, esto se refleja en la creación de programas que benefician el crecimiento de la pequeña empresa, como el programa de Compañías de Inversión en Pequeños Negocios (SBIC, por sus siglas en inglés), Programa de Micro Préstamos, Programa de Préstamos a Empresas Certificadas de Desarrollo. Las cuales resultan favorables en el desarrollo de las Small Business (Pequeñas Empresas) los programas antes mencionados también brindan capacitación a la pequeña empresa para garantizar el éxito, teniendo como resultado que las pequeñas empresas aportan el 50% del PBI no agrícola; emplean al 39% de los profesionales High Tech (como científicos, ingenieros, expertos en computación y sistemas) y además representan el 97% de todos los exportadores y contribuyen con el 29% de las exportaciones Banco Estado Encuentro nacional de la Microempresa Sofofa, Junio de (2003) En la investigación llegó al siguiente resultado; en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y/o pequeñas empresas, definidas como aquellas que dan empleo a un máximo de 20 personas. En un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo muestra la existencia de pequeños negocios poco productivos, este estudio demuestra que los países latinoamericanos suelen olvidar la división del trabajo, la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el desarrollo

Gonzales, (2014) presentado su tesis “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá “con el único objetivo de identificar y

caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Se busca indagar en algunas organizaciones como está estructurada la gestión financiera con el propósito de establecer una posible correlación con el acceso a financiamiento considerando esta como una de las variables que contribuye en la generación de mejores oportunidades de crecimiento y distribución del ingreso en la sociedad. (Sánchez et al, 2003; OCDE, 2013; Meléndez, 2011). De igual forma se busca caracterizar algunas variables clave dentro de la gestión financiera que podrían constituirse como marco de referencia para ser utilizadas por las Pymes de manera que contribuya a una mejor gestión de sus recursos financieros y sus oportunidades de crecimiento. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacionar. La investigación parte en primer lugar de una revisión el estado del arte sobre las variables de estudio: gestión financiera y el financiamiento, en segundo lugar se realiza una exploración de la gestión financiera dentro de las organizaciones y finalmente se analiza la evidencia recolectada para determinar una relación entre la gestión financiera y el acceso al financiamiento con el propósito de proponer a las Pymes lineamientos de mejora en los procesos de gestión financiera. Zapata (2004), investigó “cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas” En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas

empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Cifuentes A. (2011) En su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010”, trabajo de investigación descriptiva con cuyo objetivo Describir la caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010, trabajó de investigación llegó a la siguiente conclusión:

70% (7) de los representantes legales encuestados, su edad fluctúa entre 26 y 60 años, y el 30% (3) entre 18 y 25 años.

El 70% (7) manifestó que financia su actividad productiva, con financiamiento propio, y el 30% (3) con financiamiento de terceros.

El 57% (4)* manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 43% (3) mediante entidades no bancarias.

Rios (2017) En su tesis titulado caracterización del financiamiento y la capacitación en la Mype con el problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en las Mype rubro restaurantes y como Objetivo describir las características del financiamiento y la capacitación en la Mype; rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, año 2016. Determinar las fuentes del financiamiento de la Mype.; Tipo de investigación descriptiva; Nivel cuantitativo.; Diseño no experimental; Población 14 propietarios y 70 trabajadores; Muestra 14; Técnica encuesta; instrumento cuestionario; llegando a la siguiente conclusión: las fuentes del financiamiento de las Mype, de rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, en su mayoría son los Bancos y en su minoría son las cajas; lo que significa que financian su actividad productiva con los recursos financieros externos.

La tasa de interés del financiamiento de las Mype, del rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, se da entre los rangos del 21% al 30%; enfrentándose dichas Mype a altos costos de financiamiento, donde su ventaja sería depender mucho de su inversión y el ahorro, obteniéndose de esta manera el desarrollo esperado.

Tapia (2016) en su Tesis titulada caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Chorrillos-Lima. con el objetivo en determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresa del sector comercio;. tipo de investigación

descriptiva exhaustiva; nivel descriptivo;siendo el diseño no experimental;con una poblacion que estuvo conformado por 10 propietarios o respresentates legales, asi mismo la muestra etuvo conformado por el 100% que equivale a 10 propietarios,la tecnica utilizado en la presente investigacion fue la encuesta con el instrumento del cuestionario;llegando a la siguiente conclusion.

Al determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - Panadería y Pastelería de la Av. Defensores del Morro (Cuadra 1-25) del distrito de Chorrillos, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015. (Tapia, 2016, p.111).

Chambi (2016) Tesis titulado , la formalizacion de las Mypes de fabricacion dee muebles parque industrial y su influencia en la rentabilida del periodo, por lo tanto el problema es lo siguiente:¿Cuál es el efecto de la formalizacion en la rentabilidad de las empresas de las Mypes de fabricacion de muebles del parque industrial de villa el salvador? ,con el objetivo en determinar el efecto de la formalizacion en la rentabilidad de las empresas de las Mypes de fabricacion de mueble del parque industrial de villa el salvador,tipo de inestigacion e presente trabajo es una investigacion aplicada, se ha utilizado la formacion existente para el analisis objetiva del tema,siendo el diseño una investigacion por objetivos,conforme al equema presentado,con su poblacion constituida por 28 Mypes dedicadas a la fabricacion de muebles,y su muestra de 28 propietarios,la tecnica fue observacion,entrevista,encuesta,con el instrumento un cuestionario, graficos y cuadros,.llegando a la conclusion

Ugaz (2012) en su tesis titulado “Propuesta de diseño e implementación de un sistema de gestión de calidad basado en la norma ISO 9001:2008 aplicado a una empresa de fabricación

de leídas” el objetivo del trabajo es analizar la situación actual de la empresa y mediante ello diseñar e implementar el Sistema de Gestión de Calidad, demostrando que a través del desarrollo, implementación y mantenimiento del mismo, le permitirá mejorar la competitividad y lograr un alto grado de satisfacción del cliente, las conclusiones a los que se arribó el autor fue:

1. La implementación de un Sistema de Gestión de Calidad mejorará la imagen corporativa de la empresa y fortalecerá los vínculos de confianza y fidelidad de los clientes con la organización.

2. El manual de calidad confeccionado servirá como guía para orientar a los trabajadores de la empresa sobre los pasos a seguir en cada una de las etapas del proceso productivo para asegurar que el producto final cumpla de manera exitosa todos los estándares de calidad solicitados por el cliente, las normas vigentes y de seguridad interna.

3. La creación de una nueva perspectiva del negocio bajo una política de calidad, objetivos, indicadores de desempeño y un mapa de procesos, le permitirá a la empresa analizar periódicamente sus actividades y realizar una toma de decisiones, asegurando una planeación

Agencia de Promoción (2017) en su investigación “Análisis estratégico de 10 casos Mype” La educación formal de los promotores, sus estudios superiores o la capacitación o asesoría recibida sobre la Calidad en la Administración durante el desarrollo de su negocio, es reconocida por los microempresarios como un factor imprescindible para el fortalecimiento y la consolidación de sus empresas, llegó a la siguiente conclusión.

La principal conclusión es que, a pesar de que muchas de estas empresas empezaron por necesidades personales de sus propietarios, prácticamente sin capital físico y con muy pocos conocimientos sobre negocios, sus promotores han demostrado una dosis inmensa de sentido común, y también una gran dedicación hacia su negocio y, en especial, hacia sus clientes.

Cabe destacar la flexibilidad para adaptarse a situaciones cambiantes, y la confianza en sí mismos para resolver cada problema según se presente y no dejar nunca que las dificultades los paralicen.

Santiago (2000) en su tesis titulado “La Calidad de Servicio Bancario: Entre La Fidelidad Y La Ruptura” La metodología de esta fase se corresponde a una investigación exploratoria, de tipo cualitativo, consistente en la realización de cuatro Reuniones de Grupo No Dirigidas, con clientes de entidades bancarias de la Comunidad de Madrid que cubrían un amplio espectro no sólo en cuanto a nivel cultural, económico, clientes de diferentes entidades y diferente nivel de bancarización, así como clientes que habían adoptado recientemente algún comportamientos de ruptura total o parcial con entidades y clientes tradicionalmente fieles a su entidad habitual. Llegando a la conclusión.

La escala de Calidad de Servicio Bancario que proponemos no sólo utiliza ítems que describen características de calidad de servicio, sino otros relativos al producto, al precio y a la imagen de la entidad bancaria, con la pretensión de que proporcione mayor poder explicativo sobre la realidad del servicio bancario y mayor poder predictivo sobre la fidelidad”. (Santiago,2000, p.514)

Ortiz (2005) en su tesis “Propuesta de mejoras del Servicio al Cliente en las Entidades Financieras” la investigación tuvo como objetivo diseñar una propuesta de mejoramiento de la calidad en el servicio al cliente en Bancolombia S.A., Buenavista, que permita aumentar la participación en el mercado financiero por la preferencia y reconocimiento entre las entidades financieras del sector; logrando diferenciación entre las instituciones financieras por el excelente servicio brindado al cliente. Como problema ¿Cómo lograr fidelizar y atraer nuevos clientes que adquieran los servicios que ofrece Bancolombia S.A., Buenavista, Córdoba?, el tipo de investigación fue cualitativa. Conclusión.

“A través de la anterior investigación pudo hacerse entender que un excelente servicio al cliente influye en una elevada satisfacción del cliente, por lo que puede afirmarse que los objetivos de esta investigación se lograron. A partir de esta investigación se dejó clara la verdadera importancia que tiene el servicio al cliente en las entidades financieras, dejando claro que el servicio al cliente es un producto más de estas entidades, puesto que es una característica que da competitividad y un diferencial en contra de otras entidades del sector”. (Ortiz, 2005, p.32)

“Aun cuando algunos resultados son satisfactorios, en el estudio de casos se evidenció que los aspectos que presentan mayor porcentaje de calificación negativa en la oficina Bancolombia de Buenavista, Córdoba, son los tiempos de espera, la agilidad en la atención, seguido de la calidad de las respuestas”. (Ortiz, 2005, p.32)

“Pese a ello, al implementar una propuesta con enfoque al servicio al cliente, los tiempos de espera en atención por asesorías e información solicitada mejoraron en un 10%, mientras que la agilidad de los empleados en un 15%. Por otra parte, se ha reportado el incremento en el uso de los canales electrónicos”. (Ortiz, 2005, p.32)

Díaz (2015) en su tesis “ La calidad de servicio y la satisfacción de los clientes de Caja Piura- Agencia Chocope en el año 2015” con el objetivo la finalidad de determinar la influencia de la calidad de servicio en la satisfacción de los clientes de Caja Piura – Agencia Chocope, Cuya hipótesis es: La calidad de servicio influye significativamente en la satisfacción de los clientes de créditos pyme de Caja Piura – Agencia Chocope, destacando como variables de estudio la variable independiente: Calidad de servicio; y la variable dependiente: Satisfacción de los cliente de Caja Piura – Agencia Chocope. Se utilizará el diseño No experimental Transversal e investigación de tipo descriptivo correlacional, así como los siguientes métodos: Inductivo y estadístico. La población objeto de estudio estuvo conformada por 1099

clientes de Caja Piura – Agencia Chocope, a partir del cual se estableció una muestra representativa de 285 clientes de Caja Piura – Agencia Chocope utilizando el método probabilístico; dicha investigación concluyó.

La calidad de servicio influye significativamente en la satisfacción de los clientes de crédito Pyme de la Caja Piura _ Agencia Chocope, por que el 73,10% de los clientes afirma estar satisfecho y muy satisfecho además la satisfacción de los clientes de créditos pyme es calificada como buena, puesto que la agencia ha logrado satisfacer las expectativas de los mismos.

La calidad de servicio es percibida con un valor significativo para los clientes de créditos pyme de Caja Piura-agencia de Chocope en las dimensiones de tangibilidad, capacidad de respuesta y empatía.

Los clientes perciben, en general, como un servicio de calidad, donde asaltan indicadores como calidad en la apariencia de los empleados, calidad de las instalaciones, calidad en la comunicación al mostrar un lenguaje claro y comprensible, calidad en el tiempo de atención, amabilidad y en general buen trato de los empleados con los clientes.

Peñaloza (2015) en su tesis titulado “Calidad de servicio y satisfacción de los clientes en el Banco de la Nación Puno, 2015”. La presente investigación se realizó con el objetivo de determinar el grado de relación entre la calidad del servicio y la satisfacción de los clientes del Banco de la Nación Puno en los meses de abril-junio del año 2015. La investigación es de tipo descriptiva correlacional, con diseño transversal, la muestra estuvo conformada por 32 empleados y 382 clientes. Para la recolección de datos se utilizó un cuestionario para la calidad de servicio y otro para satisfacción del cliente. El análisis de los datos se realizó con la estadística descriptiva porcentual y la comprobación de la hipótesis con la prueba Coeficiente de correlación de Pearson. Los resultados a los que arribó el estudio fueron:

“El 53.1% de los empleados brindan un servicio de regular calidad y el 46.9% servicio de alta calidad. Respecto a los principios de la calidad, el 68.8% de los empleados perciben que la delegación es eventual, así como el seguimiento en el 37%; mientras el 84.4% manifestó que siempre se trabaja en equipo, 50% casi siempre en la auditoria permanente y el 56.3% manifestó casi siempre en la prevención. Sobre el nivel de satisfacción del cliente, el 56.5% de los clientes se encuentran medianamente satisfechos, 24.6% satisfecho y 18.8% insatisfecho, en las dimensiones, encontramos, al 40.8% de los clientes satisfechos con los elementos tangibles, 35.0% algo satisfecho con la fiabilidad, 32.7% con capacidad de respuesta; pero el 40.8% es indiferente con la seguridad, así como el 43.2% con la empatía. Se concluye que, la calidad del servicio tiene relación significativa ($r= 0.490$) con la satisfacción de los clientes del banco de la Nación Puno”. (Peñaloza 2015, p. 96).

Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA), (2009), en su investigación del programa de desarrollo social llegó a la conclusión. Estados Unidos el 99% de todas las empresas son pequeñas, y representa el 99.7% de todos los empleadores y emplea al 50.1% de la fuerza laboral privada. Es por ello que en Estados Unidos uno de los programas de financiamiento a las Mypes que más éxito a tenido es el FCR (Fondo de capital de capital de riesgo). Así pues, por cada proyecto aprobado por una sociedad de riesgo Small Business Investment Companies (SBUC), se evalúan de 200 a 250 ideas o propuestas. También, en Estados Unidos el poder de la pequeña empresa se basa en los 25 millones de estas firmas en todo su territorio. De acuerdo con cifras de la Small Business Administration (SBA), estas unidades sostienen 99% de todos los empleos y anualmente generan 75% de los nuevos puestos de trabajo. Así mismo, Estados Unidos también ha promovido una política de apoyo a las PyME, esto se refleja en la creación de programas que benefician el crecimiento de la pequeña empresa, como el programa de Compañías de Inversión en Pequeños Negocios

(SBIC, por sus siglas en inglés), Programa de Micro Préstamos, Programa de Préstamos a Empresas Certificadas de Desarrollo. Las cuales resultan favorables en el desarrollo de las Small Business (Pequeñas Empresas) los programas antes mencionados también brindan capacitación a la pequeña empresa para garantizar el éxito, teniendo como resultado que las pequeñas empresas aportan el 50% del PBI no agrícola; emplean al 39% de los profesionales High Tech (como científicos, ingenieros, expertos en computación y sistemas) y además representan el 97% de todos los exportadores y contribuyen con el 29% de las exportaciones Banco Estado Encuentro nacional de la Microempresa Sofofa, Junio de (2003) En la investigación llegó al siguiente resultado; en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y/o pequeñas empresas, definidas como aquellas que dan empleo a un máximo de 20 personas. En un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo muestra la existencia de pequeños negocios poco productivos, este estudio demuestra que los países latinoamericanos suelen olvidar la división del trabajo, la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el desarrollo

Gonzales, (2014) presentado su tesis “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” con el único objetivo de identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Se busca indagar en algunas organizaciones como está estructurada la gestión financiera con el propósito de establecer una posible correlación con el acceso a financiamiento considerando esta como una de las variables que contribuye en la generación de mejores oportunidades de crecimiento y distribución del ingreso en la sociedad. (Sánchez et al, 2003; OCDE, 2013; Meléndez, 2011). De igual forma se busca caracterizar algunas

variables clave dentro de la gestión financiera que podrían constituirse como marco de referencia para ser utilizadas por las Pymes de manera que contribuya a una mejor gestión de sus recursos financieros y sus oportunidades de crecimiento. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacionar. La investigación parte en primer lugar de una revisión el estado del arte sobre las variables de estudio: gestión financiera y el financiamiento, en segundo lugar se realiza una exploración de la gestión financiera dentro de las organizaciones y finalmente se analiza la evidencia recolectada para determinar una relación entre la gestión financiera y el acceso al financiamiento con el propósito de proponer a las Pymes lineamientos de mejora en los procesos de gestión financiera. Zapata (2004), investigó “cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas” En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el

investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Martínez (2010) en su investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial-rubro compra-venta de café del distrito del Cercado de la provincia de Satipo de la región Junín, periodo 2009- 2010” con el objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial - rubro compra-venta de café del distrito del Cercado, provincia de Satipo de la región Junín, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% de los microempresarios su edad fluctúa entre 45 a 64 años; el 70% manifestaron que son de sexo masculino y el 60% manifestaron que tienen grado de instrucción universitaria. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: en el año 2010 y 2011, el 40% y 50% manifestaron que recibieron más de S/. 10,000.00 nuevos soles; el 60% solicitaron crédito de la entidad no bancaria; el 80% invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 100% de los encuestados manifestaron que el microcrédito financiero que obtuvieron contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de sus empresas. Respecto a la

capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 80% no recibió capacitación previa para la administración del crédito financiero; el 50% tuvieron capacitación en manejo empresarial y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoró la competitividad de su empresa. Respecto a la capacitación de las Mypes: Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 30% manifestaron que tienen más de tres años en el rubro empresarial; el 90% poseen de dos a siete trabajadores dentro de sus empresas; el 67% tienen más de tres cursos de capacitación; el 60% manifestaron que la capacitación si es relevante para sus empresas y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Cifuentes (2011), en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010” investigación presentado en Pucallpa tuvo como problema de investigación ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio–rubro boticas del distrito de Manantay, periodo 2009-2010? Demostrado a través de un objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio–comercio–rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 - 2010. Con el tipo de investigación descriptiva llegó a las siguientes conclusiones.

Respecto a los empresarios Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 70% la edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 80% son del sexo femenino y el 90% tienen grado de instrucción superior no universitario completa.

Respecto a las características de las Mypes Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 40% tienen dos años en el rubro, el 70% posee dos trabajadores permanentes, el 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las Mypes para obtención de ganancias.

Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 70% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio, el 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, en el año 2009, el 43% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, en el año 2010, el 86% manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% no precisa y en los años 2009 y 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 90% no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 20% que recibieron una capacitación, el 40% se capacito en manejo empresarial, el 50% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, el 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 90% declaró que sí considera que la capacitación es relevante 64 para sus empresas.

Respecto a la competitividad Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la competitividad de sus Mypes son: el 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta, el 100% de los encuestados si a mejorado sus servicios de atención al cliente en los dos últimos años, el 100% de los encuestados manifestaron que si se ha preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende, el

100% de los encuestados manifestaron que si se ha preocupado por dar un mejor servicio que el de sus competidores y el 40% manifestaron que sus clientes compran en su establecimiento por los bajos precios de sus productos.

Respecto a la rentabilidad El 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si mejoró su rentabilidad en los dos últimos años.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías sobre el financiamiento

Drimer (2008), en su investigación dice “La Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades. Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos de la Administración Financiera! como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de ellas, el acento está puesto en una visión de conjunto.”

Torres , Guerrero, & Paradas,(2016), en su investigación dice “El propósito de la investigación se orienta a determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por la Pequeñas y Medianas Empresas ferreteras (pymes) en el municipio Trujillo, estado Trujillo. El estudio corresponde a una investigación con enfoque cuantitativo apoyado en una investigación de tipo descriptiva con un diseño de campo; analizados e interpretados los resultados y contrastados con las posturas de autores como Brealy (2007), Domínguez (2007), Aching (2006), Gitman (2007), Levy (2009), entre otros, se concluyó que en las pymes ferreteras del municipio Trujillo, estado Trujillo, se utilizan fuentes de financiamiento internas y externas, con mayor tendencia al uso de las

fuentes internas como aportaciones de los socios y reinversión de utilidades, y en las externas el crédito comercial, el crédito bancario y la línea de crédito. En cuanto a uno de los resultados más importantes develados sobre el uso del financiamiento externo, las fuentes a corto plazo son los que obtienen mayor frecuencia de uso de acuerdo a los resultados, esto coincide con la literatura al expresar que dentro de esta categoría de financiamiento existe gran variedad disponible y el conocer sus ventajas contribuye al mantenimiento de una estructura financiera sana. De acuerdo a los razonamientos realizados, se corrobora que en las pequeñas y medianas empresas el aspecto referido al uso de fuentes de financiamiento recae directamente sobre sus propietarios, quienes suelen ser a su vez los administradores de las mismas, ya que en este tipo de organización no se distinguen niveles gerenciales. Finalmente, el presente estudio muestra acciones que permitan a los pequeños y medianos empresarios del ramo de comercialización desarrollar la actitud adecuada ante el riesgo que representa la toma de decisiones sobre el proceso de financiamiento para inversiones de proyectos de acuerdo a su naturaleza.”

2.2.2: Estructura del financiamiento.

Weston y Copeland (1995) en su investigación definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se apoyan los activos de una empresa. La organización financiera está representada por el lado derecho del balance general, incorporando las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas

(Damodaran, 1999) y (Mascareñas, 2004), en su investigación definen que la estructura financiera debe incluir todas las deudas que incluyan el pago de intereses, sin implica el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la mezcla de todas las fuentes financieras de la entidad, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay creadores que consideran relevante darle más consideración a la estructura de los recursos que respaldan las operaciones al largo plazo.

2.2.3. Fuentes de financiamiento:

En el Perú las Mypes cuentan con diversas fuentes de financiamiento tales como:

a. **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los diversos negocios, la primordial fuente de capital, se origina de los ahorros y variadas formas de recursos personales. A menudo,

también se pueden utilizar las tarjetas de crédito para sufragar las necesidades de los negocios ya sea en productos o mantenimiento del negocio.

b. Los amigos y los parientes: Las diversas fuentes privadas como vienen a ser los amigos y la familia, es otra alternativa de conseguir Fuente de economía, éste se puede ayudar sin intereses o a una tasa de interés muy baja, lo cual es bien beneficioso para iniciar las operaciones.

c. Las empresas de capital de inversión: Estas son entidades que prestan ayuda a las sociedades que se descubren en expansión y/o crecimiento, a cambio de las acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento es fraccionado en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

a. Financiamiento a corto plazo

El Financiamiento a corto plazo, están conformados por diversas como:

Crédito Comercial: Es el uso que se puede hacer en las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como también son los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

•**Crédito Bancario:** Es dicho financiamiento a corto plazo que las empresas consiguen por medio de los bancos con los cuales fijan relaciones funcionales.

•**Pagaré:** Es un escrito negociable, es una obligación; total por escrito, dirigida de una entidad a otra, firmada por el manifestante del pagaré, en donde contrae la responsabilidad a pagar una cantidad de dinero, en una fecha establecida o tiempo futuro determinable.

•**Papeles Comerciales:** Es un pagaré a pequeño plazo emitidas por empresas financieras, consiste en los pagarés no respaldados de grandes e considerables empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas entidades industriales que desean poder invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

•**Financiamiento por medio de los Inventarios:** En este modelo de financiamiento, se

emplean los inventarios de dicha empresa como garantía de un préstamo, en este peculiar caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que dicha empresa deje de cumplir con el pago establecido.

b. El Financiamiento a largo plazo

Está conformado por:

•**Hipoteca:** Es cuando la pertenencia del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor)

a fin de poder garantizar el pago de la deuda del préstamo.

•**Acciones:** Es la colaboración patrimonial o de capital de un socio, en aquella organización a la que pueda pertenecer.

Bonos: Es una herramienta financiera utilizados por empresas, en el cual el que se presta hace la promesa de pagar una suma determinada y en la fecha establecida, junto con los intereses calculados a una tasa determinada.

•**Arrendamiento Financiero: Nos dice** “Contrato que se negocia entre el dueño de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le accede el uso de esos bienes durante una etapa determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden cambiar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes”. (Balleza, Pérez & Bacerril, 2007).

Problemas para el acceso a fuentes de financiamiento

Por lo tanto, es muy indispensable saber sobre “los obstáculos del financiamiento de la Mype peruana por su reducida relación con el tema de las garantías”.

Lo peligroso es que se aprecie que la Mype es reducido su porcentaje frente a la minoría simbolizada por la Mediana y grande empresa, en lo que relata a los créditos otorgados por los Bancos, debiéndose agrandar los límites de atención a las Mype peruanas.

Hay varios elementos que limitan el acceso al financiamiento, sin referir que cuando la economía va en desequilibrio, las dificultades de financiamiento y las incidencias contraproducentes se aumentan significativamente. Para poder contar con una visión de los inconvenientes de acceso a diversas fuentes de financiamiento de la Mype peruana, es imprescindible citar algunas barreras; tales como:

✓ **Mercado crediticio de corto plazo y financiamiento empresarial limitado.**

En el Perú, se encuentra un mercado de oferta y demanda crediticia a costos muy elevados. Un financiamiento de corto plazo es referido a capital de trabajo, y este financiamiento el que requieren las Mype que por su coste elevados quedan incapacitadas de obtener otros financiamientos a mediano y largo plazo, que le permitirían la renovación de sus activos.

✓ **Tecnología Bancaria.**

Existe una falta de interés de las empresas financieras en desarrollar las nuevas tecnologías bancarias que se notifican para atender los variados créditos para las Mype, por el alto costo transaccional que compromete desarrollar estas operaciones de cantidad menor, aun enendiendo que existe una gran demanda crediticia insatisfecha.

✓ **Información.**

La información del grupo manifiesta poco conocimiento sobre el sector Mype en el Perú por la alta informalidad; por lo tanto, es de recordar específicamente que encuentran una falta de información contable, financiera y legal de la Micro y pequeña empresa como fruto también de la informalidad, lo cual retarda la evaluación financiera y genera, mayor captación de riesgo financiero en el sector.

✓ **Limitación de Atención Bancaria.**

La atracción del Sistema Financiero en el Perú, es que en este tramo empresarial es elevadamente sensible desde el lugar de vista social, así como de restringida capacidad operativa y de gestión, de alto riesgo financiero, poco sólido y con falta de garantías, lo cual hace que tengan discreción en apoyar a negocios o en emplear en infraestructura lo cual accede a un mejor acopio de información o en la ilustración de su personal para atender a este sector.

2.3 Importancia del acceso al crédito

La entrada al financiamiento del sistema financiero accede a las Mype tener una superior capacidad de desarrollo, ejecutar nuevas y más eficaz operación, agrandar el tamaño de sus operaciones y permitir el acceso a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras) ; se puede decir, a través del financiamiento se le facilita la posibilidad a las entidades, de mantener una economía permanente y eficiente, así como también de acompañar sus actividades

comerciales; esto nos trae como consecuencia, disponer un mayor aporte al sector económico al cual participan. (Banco central de reserva del Perú ,2009).

Requisitos

Las siguientes condiciones para acceder a un préstamo bancario varían dependiendo del diverso monto de dinero, y de la persona a la cual se les ase la entrega del préstamo. Entre los principales pedidos se encuentran:

- documento de identidad (DNI)
- El certificado de vivienda (título de propiedad)
- El certificado del negocio (puede ser licencia de funcionamiento, carnet desanidad o El documentos que emite la Sunat). (Socola, 2010)

2.4: Fuentes de financiamiento bancarias

1. Banco Scotiabank: Credi Scotia Financiera

repetidamente, las personas que quieren conseguir alguno de los variados financiamientos del organismo bancaria deben cumplir con los posteriores requisitos dependiendo de cada identidad: Presentar el DNI y el de su esposo, presentar recibo de agua o luz cancelado; mostrar el autoevaluó o título de propiedad. Los diferentes productos que la entidad pone a la orden de las Mypes, son:

- a. **Crédito para capital de trabajo:** Es un crédito que se otorga para la compra de dicha mercadería e insumos para dicha entidad, financiando diversos montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este beneficio permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta los 18 meses.
- b. **Financiamiento para inversiones:** Es el préstamo que puede dar el banco exclusivamente para las compras de dichas máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan pueden ir desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000. se pueden pagar hasta en 72 meses.
- c. **Crédito para proyectos de infraestructura:** Es un préstamo que se puede hacer para obras y/o adquisición de terrenos para diversos mercados y galerías comerciales y se puede financia por un monto que va desde S/1,000 hasta S/25,000

2. Mi Banco:

Es el primer banco privado que ha nació con la necesidad de ayudar en el grupo de microempresas, en el Perú. Tiene como finalidad brindar prestacion financieros especializados, de

tal modo que las Mípes puedan sostener las necesidades establecidas de préstamo que demandan. Entre los diferentes créditos que ofrecen se tiene:

a. Mi capital: Es uno de sus servicios que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPEs por dichas sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar.

b. Mi equipo: Es una lista de crédito que se facilita a los empresarios, por montos desde S/. 1,000 con un plazo de pago de tres años.

2.5. Teorías sobre rentabilidad

Sánchez,(1994) comenta en su investigación “ este trabajo tiene por finalidad analizar empíricamente las variantes que determinan la rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Tomando un modelo de 191 compañías pertenecientes a 12 sectores, con testimonio referida a los ejercicios 1990 y 1991, se aprobó que, en términos de rentabilidad económica, las compañías que operen en sectores de alta intensidad de capital obtienen mayores márgenes, pero menor rotación, que las que actúan en mercados competitivos, y a sensu contrario, están definen su rentabilidad económica con elevadas rotaciones que compensan sus menores márgenes.

Angulo, (2000), comenta en su investigación “antes de plantear los diversos enfoques que utiliza el marketing para medir la rentabilidad, veamos ciertas exposiciones sobre el concepto de rentabilidad desde los diferentes enfoques de gestión desde el punto de vista de la administración financiera, la rentabilidad es una medición que relaciona los rendimientos de la entidad con las ventas, los activos o el capital. Esta medición permite evaluar las ganancias de la entidad con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión del sueño. La consideracion de esta medida establece en que para que una entidad sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere.

2.6: Características de las micro y pequeñas empresas

Avila Rocel,(2012) comenta en su investigación “Ante la posición de alarma social producida en Lima Metropolitana por los niveles de mucha pobreza que afecta a una parte importante muy importante de la población, se están admitiendo toda una serie de políticas públicas, basadas en parte, en tácticas de creación de empleo a través del apoyo a la constitución de Micro y Pequeñas Empresas MYPES y de Trabajadores Independientes y la concesión de microcréditos. Por lo tanto, estas medidas, aun siendo eficaces, son escasos para resolver la situación de pobreza de la población. El actual trabajo pretende analizar el impacto de la creación de MYPES y el uso de los microcréditos permite tener en la disminución de la pobreza, para lo cual se analizan sus orígenes,

características principales y contexto jurídico y socioeconómico en el cual se mueven estas iniciativas”

Palacios (2011). El Artículo 4º de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una cifra económica que ejecuta una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla ocupaciones de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se localiza regulada en el TUO (TEXTO UNICO 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)

Tello (2013). Nos dice que, La Micro y Pequeña Empresa es la cifra económica establecida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier modo de organización o gestión empresarial observada en la legislación vigente, que tiene como dicho objeto desarrollar ocupaciones de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace referencia a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas. Características de las MYPE

a) Número de empleados: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) empleados inclusive.
Pequeña Empresa: de uno

(1) hasta cien (100) empleados inclusive.

b) Ventas Anuales Microempresa: puede ser hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: puede ser hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Las MYPES, es abreviaturas de Micro y Pequeñas Empresas; se consideran hoy como pequeñas empresas aquellas que tienen hasta 100 trabajadores, y como es natural, esta descripción es susceptible de cambiar en función de los diferentes contextos económicos e históricos. Por eso, no hay una definición única de la empresa en cargo de su dimensión, sino que, por el opuesto, se utilizan variados criterios diferenciadores del tamaño.

“La MYPE se determinan por tener una empresa pequeña o mediana solicita generalmente recursos poli-funcionales. Más que preparación extrema, requerida adaptabilidad para confrontar con elementos carentes de problemas múltiples” (Ley de Promoción y Pequeñas Empresas D.L. 705 ,Art. 1, Edit. Edigraber.).

III.- HIPOTESIS

3.1: Hipótesis

3.1.1: Hipótesis general

Ho: Las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo 2018, son independientes.

H1: Las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo 2018, son dependientes o están asociados.

3.1.2: Hipótesis específico

HE1: El perfil de los propietarios y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo, 2018 son dependientes o están asociados.

HE2: El perfil de las Mypes y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo, 2018 son dependientes o están asociados

HE3: El financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo, 2018, tienen una relación.

IV Metodología

4.1: El tipo de investigación

El trabajo de investigación es de tipo Teórico porque permite sistematizar conocimiento (Bunge, 2012) sobre el financiamiento y rentabilidad de las Mypes.

4.2: Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación es descriptivo, porque describe la relación que tienen las variables en estudio (Bunge, M. 2009).

4.3: Diseño de la investigación

(Rodríguez y Valdeoriola 2008, p. 34) acerca del diseño de investigación nos dice “El diseño de investigación es el plan o estrategia proyectada para dar respuesta a los objetivos planteados en el estudio, validar o rechazar las hipótesis y resolver así el problema de investigación definido”.

El presente estudio se clasifica dentro del diseño de investigación descriptivo correlacional, de corte transversal:

Descriptivo: según (Hernandez sampieri, 2017,p.120). Porque “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice”.

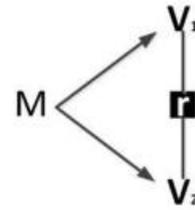
Correlacional: Según (Hernández 2017, p.120) “la investigación correlacional tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular”. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”.

Transversal: De acuerdo a (Suarez 2017, p. 137) “Su propósito es describir variables y analizarlas en un momento dado; por lo tanto, recolecta datos en un tiempo único, aunque puede ser en contextos diferentes para compararlos. Puede abarcar varios grupos o subgrupos de personas, objetos o indicadores”.

El esquema correspondiente es:

Donde:

- M : Muestra en la que se realiza el estudio.
V₁ : Observación realizada a la financiación.
V₂ : Observación realizada a la rentabilidad



4.4: El universo y muestra

4.4.1: Población o universo

Barreto (2016) “es un conjunto de todos los individuos, objetos u observaciones que poseen alguna característica observable común”.

Es la colección de datos que corresponden a las características de la totalidad de individuos, objetos, cosas o valores en un proceso de investigación.

Para su estudio, generalmente se clasifica como Poblaciones finitas y Poblaciones infinitas.

Poblaciones finitas: Constanza de un elemento determinado de elementos, susceptibles de ser contados.

En la presente investigación la población en estudio estará conformado por 25 representantes legales o dueños de las Mypes en estudio, por ello el tamaño de población es $N=25$.

4.4.2. Muestra

Es la parte representativa de una población que es seleccionada para ser estudiada, ya que la población en su totalidad es demasiado grande para ser estudiada en su total.

Cuando no es posible cuantificar cada uno de los individuos de una población, se debe tomar una muestra representativa de la misma el tamaño de la población es igual al tamaño de la muestra por considerarse poblaciones pequeñas.

La muestra descansa en el principio de la investigación que las partes representan al todo y, por qué, refleja las características que definen la población de la cual extraída, por lo cual nos

indica que es representativo. Por lo tanto, la validez de la generalización depende de la validez y el tamaño de la muestra.

Finalmente, en la investigación la muestra será n=25 representantes legales o dueños de las Mypes.

4.5. Definición y operacionalización de la variable Características del financiamiento

- Perfil de los propietarios
- Perfil de las Mypes
- Financiamiento

Rentabilidad

- Mejora en los últimos años
- Mejora por la capacitación
- Mejora por el financiamiento

OPERACIONALIZACIÓN DE LA SUB VARIABLE PERFIL DE LOS REPRESENTATES DE LAS MYPES

Sub variable o dimensión	Definición conceptual	Definición operacional	Escala de	Técnica
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años	Encuesta
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino	
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad	

Sub variable o dimensión	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición	Técnica
--------------------------	-----------------------	-------------------------	--------------------	---------

Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar	Encuesta
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años	
		Número de trabajadores	Razón:01-05,06-10,11-15,16 – 20, Más de 20	
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar	

Sub variable o dimensión	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición	Técnica
Financiamiento en las Mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No	Encuesta
		Recibió crédito	Nominal: Si No	
		Monto del crédito	Cuantitativa: Especificar el monto	
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto	
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria	
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria	
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa	
		Crédito oportuno	Nominal: Si No	
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No	
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No Si No	

		Cree que el financiamiento mejora la	Nominal: Si No	
--	--	--------------------------------------	----------------	--

Sub variable o dimensión	Definición conceptual	Definición operacional Indicadores	Escala de medición	Técnica
Rentabilidad de las Mypes.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No	Encuesta
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No	
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su	Nominal: Si No	
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No	

4.6: Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.6.1. Técnicas

La esencial técnica que se utilizará para desarrollar el trabajo de investigación será la encuesta:

Encuesta: Para acoger la información sobre elementos de las principales características del financiamiento y rentabilidad de los representantes legales o dueños de las Mypes.

Estadística: Aplicado para el análisis de las encuestas realizadas

4.6.2. Instrumentos

Los instrumentos serán:

Cuestionario: los ítems estarán relacionados tanto a la variable de las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en estudio, para luego sistematizarlos mediante la técnica estadística. La validez y la confiabilidad del cuestionario

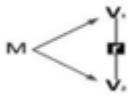
4.7: Plan de análisis

Respecto a los pasos del plan que se realizará son los siguientes.

La universidad a través de la línea de investigación dio a conocer la temática

- Operacionalización de las variables
- Construcción de los instrumentos
- Validación y confiabilidad de los instrumentos.
- Codificación de los ítems.
- Aplicación de los instrumentos a los representantes legales de las Mypes en estudio.
- Pasar los datos a la sabana del Excel
- Enviar al estadístico de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
- Realizar la tablas y gráficas respectivos de los ítems
- Prueba de hipótesis con el estadígrafo de chicharrada
- Elaborar las conclusiones

4.8. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>Problema general ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo,</p>	<p>Objetivo general Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de</p>	<p>Hipótesis general Ho:Las principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo son independientes.</p>	<p>Variable (1) Características del financiamiento</p> <p>VARIABLE (2) Rentabilidad</p>	<p>Tipo de investigación Básico, transversal, cuantitativa Nivel de investigación Descriptivo Diseño de investigación. Descriptivo correlacional</p>  <p>Donde: V1: Características del financiamiento.</p>

<p>provincia de Satipo 2018, y Como se encuentran asociados? Problema específico ¿Cómo se encuentran asociados el perfil de los propietarios y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo?</p> <p>¿Cómo se encuentran asociados el perfil de las Mypes y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Satipo, provincia de Satipo?</p> <p>¿Cómo se encuentran asociados el financiamiento y la rentabilidad de las Mypes</p>	<p>Satipo, 2018, y la asociatividad entre las variables.</p> <p>Objetivo específico</p> <p>HE1: El perfil de los propietarios y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo,2018 son dependientes o están asociados.</p> <p>HE2: El perfil de las Mypes y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo,2018 son dependientes o están asociados</p> <p>HE3: El financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro</p>	<p>H1:Las principales Características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo son dependientes o están asociados.</p> <p>Hipótesis específico H1: El perfil de los Propietarios y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo son dependientes o están asociados.</p> <p>H1: El perfil de las Mypes y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo son dependientes o están asociados</p> <p>H1: El financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del</p>		<p>V2. Rentabilidad</p> <p>Población y muestra Población: 14 Representantes legales Muestra 14 representantes legales</p> <p>Técnica e instrumento Técnica: encuesta Instrumento: cuestionario Estadísticos Estadística descriptiva: Frecuencia de tablas y gráficas e interpretación.</p> <p>Estadística inferencial: Prueba de chi cuadrada</p>
---	--	--	--	---

del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Satipo, provincia de Satipo?	ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo, 2018, tienen una relación.	sector comercio, rubro ferreterías del distrito Satipo, provincia de Satipo, tienen una relación.		
---	--	---	--	--

4.9. Principios éticos

La actual investigación se ajusta a las normas, que regulan el marco ético de la actividad de los administradores, estipuladas en la Ley de Ejercicio de la Profesión de Licenciado en Administración.

De igual manera se consideran los principios éticos establecidos por la American Psychological Association (APA), que a continuación se mencionan:

Principio 1: Al planificar un estudio, el investigador tiene la responsabilidad personal de llevar a cabo una cuidadosa evaluación de la ética del mismo.

Principio 2: La responsabilidad para el establecimiento y mantenimiento de una práctica ética aceptable en la investigación reside siempre en el investigador que la lleva a cabo.

Principio 3: La práctica ética requiere que el investigador informe al participante de todos aquellos aspectos del mismo que puedan de alguna manera influir en su deseo de participar, así como de explicar todos los demás aspectos de la investigación que el sujeto desee saber. Principio 4: Las características esenciales de la relación entre el investigador y el participante son la sinceridad y la honestidad.

Principio 5: La ética de la práctica investigadora requiere que el investigador respete la libertad individual de declinar la participación en una investigación o de interrumpir su participación en la misma en cualquier momento.

Principio 6: Cualquier investigación éticamente aceptable comienza con el establecimiento de un acuerdo claro y equitativo entre el investigador y el sujeto que clarifique las responsabilidades de cada uno.

Principio 7: No se deberán llevar nunca a cabo procesos de investigación en los que se pueda causar un daño serio y duradero en los sujetos.

Principio 8: Después de la obtención de los resultados, la práctica ética obliga al investigador a dar todo tipo de explicaciones al sujeto participante para la clarificación de la naturaleza del estudio y para la eliminación de cualquier equívoco que haya podido surgir.

Principio 9: Cuando el proceso de la investigación pueda dar como resultado consecuencias indeseadas para el participante, el investigador tiene la responsabilidad de detectar y evitar o corregir tales consecuencias.

Principio 10: La información obtenida acerca de los participantes en un proyecto de investigación es confidencial por lo tanto se debe obtener el consentimiento de éstos

CAPÍTULO V RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

5 RESULTADOS

5.1: Población y muestra

Acorde al cuadro de sondeo la población está constituida por 14 MYPES del casco urbano del distrito de SATIPO.

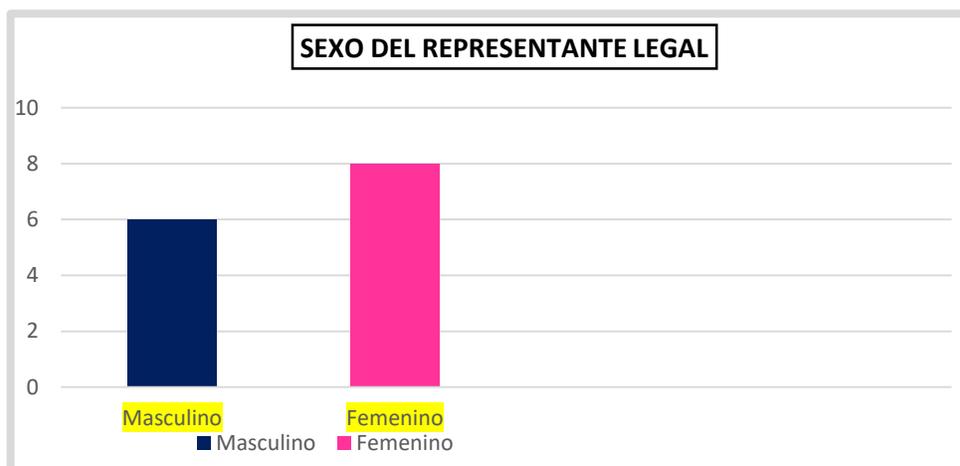
A la vez que la población es pequeña se ha determinado usar el 100% de la población como muestra para el presente estudio mediante una muestra no probabilística intencionada

A: DATOS GENERALES

Figura 01.- Distribución del sexo en los representantes legales de las Mypes del área de estudio realizado en Distrito de Satipo.

Pregunta N° 01	Sexo del Representante Legal	#	%
a)	Masculino	6	6,1%
b)	Femenino	8	93,9%
	TOTAL	14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta



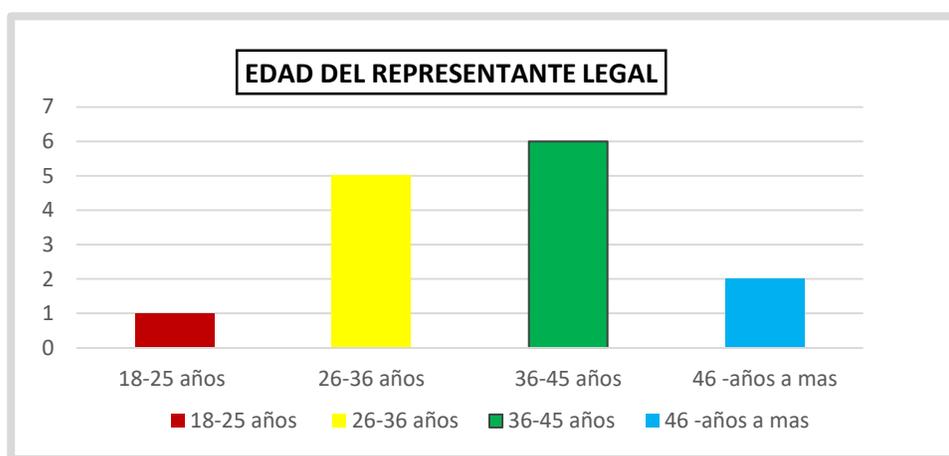
Elaborado por LLANCO MANTARI MARIA

INTERPRETACIÓN: Los resultados de la encuesta de investigación resultan que el 93,9% de los emprendedores son de sexo femenino. El sexo masculino constituye 6,1%.

Figura 02.- Edad del Representante legal de la Mypes del área de estudio realizado en Distrito de Satipo.

Pregunta N° 02	Edad del Representante Legal	#	%
a)	18 - 25 años	1	6.1%
b)	26 a 35 años	5	36.7%
c)	36 a 45 años	6	43.9%
d)	46 años a más	2	13.3%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta



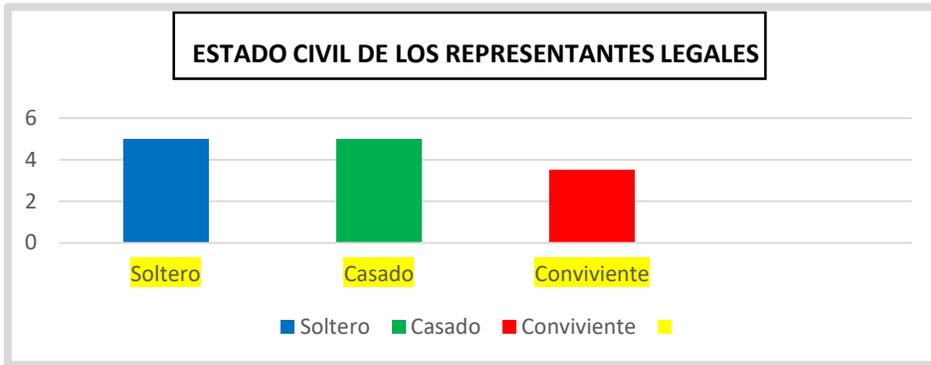
Elaborado por LLANCO MANTARI MARIA

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de FERRETERIA se caracterizan, porque en su mayoría están en el rango de “35 a 45 años y de edad” con 43,9%. de “45 años de edad a más” con 15,3%. Este resultado de encuesta de encuesta realizada nos revela la juventud de los emprendedores, en rubro ferretería del distrito de Satipo.

Figura 03.- Distribución del estado civil de los representantes legales de las Mypes del área de estudio.

Pregunta N° 03	Estado Civil	#	%
a)	Soltero	5	30.7%
b)	Casado	5	30.7%
c)	Conviviente	4	38.6%
d)	TOTAL	14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



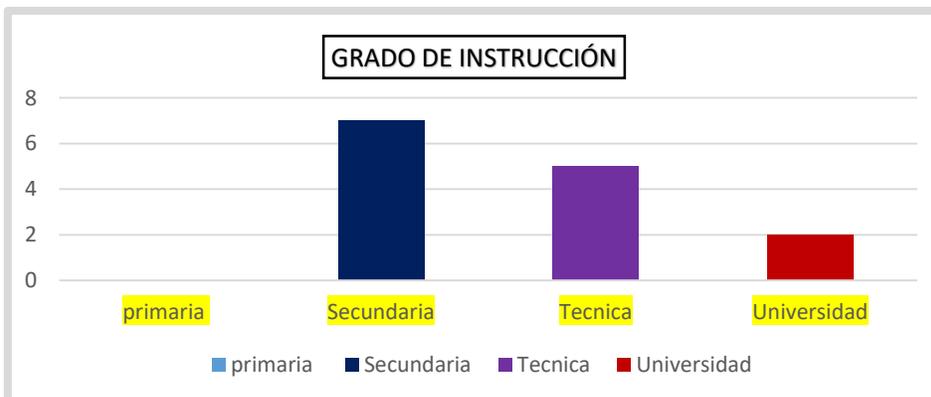
Elaborado por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresario encuestados en Distrito de Satipo su estado civil de mayoría es soltero 30,7% y casado 30,7% convivientes 38,6%

Figura 04.-¿ cuál es el grado de instrucción del emprendedor de los representantes legales de las mypes del área de estudio.

Pregunta N° 04	Grado de Instrucción	#	%
a)	Primaria	0	0%
b)	Secundaria	7	50%
c)	Técnica	5	36%
d)	Universitaria	2	14%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



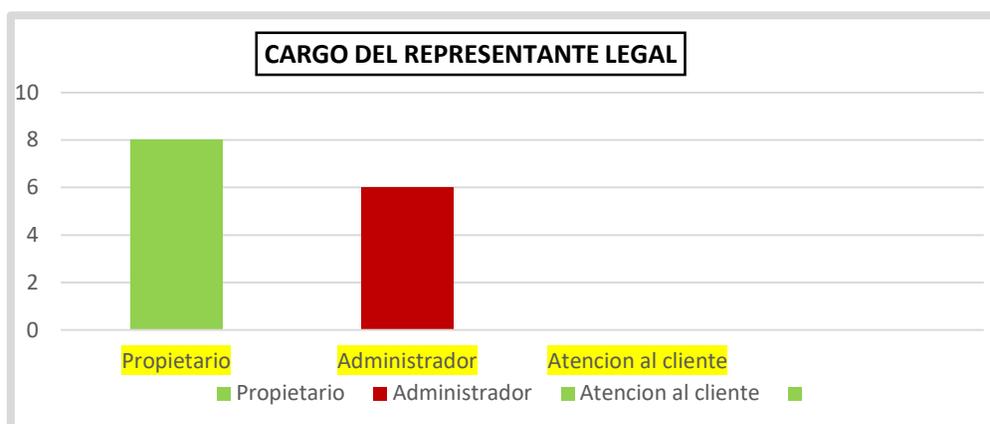
Elaborado por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: El grado de instrucción del emprendedor de la mayoría de los representantes tienen el grado de secundaria el 50% y técnica 36% y universidad 14%

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

Pregunta N° 05	Cargo del Representante Legal	#	%
a)	Propietario	8	56.1%
b)	Administrador	6	43.9%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



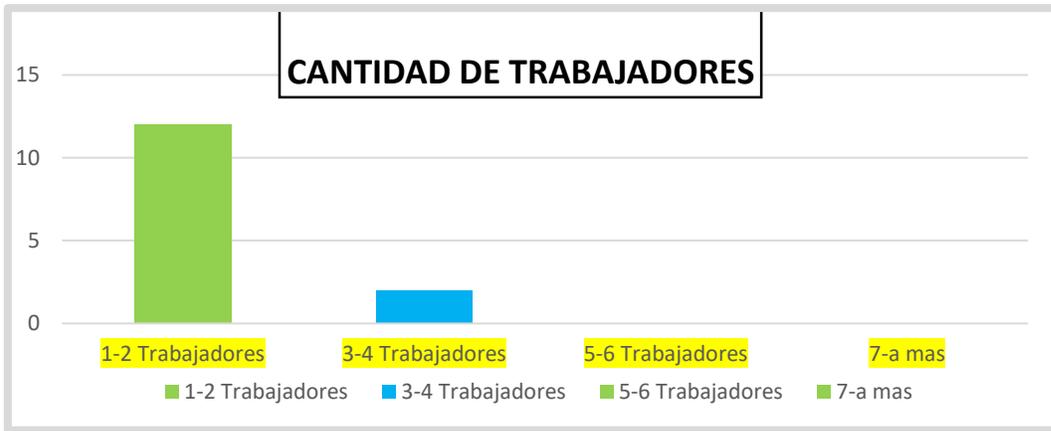
*Elaborado
por Maria
Llanco
Mantari*

INTERPRETACIÓN: Los empresario encuestados en Distrito de Satipo , parte la gran mayoría son propietario el 56,1% y la otra parte administrador el 43,9%.

Figura 06.- Cantidad de Trabajadores de las Mypes del área de estudio.

Pregunta N° 06	Cantidad de Trabajadores	#	%
a)	1 - 2 Trabajadores	12	80.7%
b)	3 - 4 Trabajadores	2	19.3%
c)	5 - 6 Trabajadores	0	0.0%
d)	7 a más	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



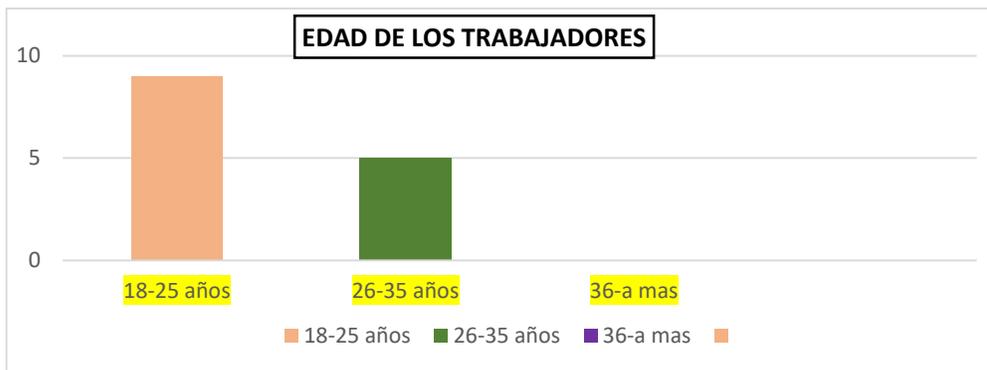
Elaborado por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresario encuestados en Distrito de Satipo tienen la cantidad de 1 - 2 Trabajadores el 80.7% y 3 - 4 Trabajadores el 19.3%.

Figura 07.- Edad de los Trabajadores de las Mypes del área de estudio.

Pregunta N° 07	Edad de los Trabajadores	#	%
a)	18 - 25 años	9	62.3%
b)	26 - 35 años	5	37.7%
c)	36 a más	0	0.0%
d)	TOTAL	14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



Elaborado por Maria Llanco Mantari

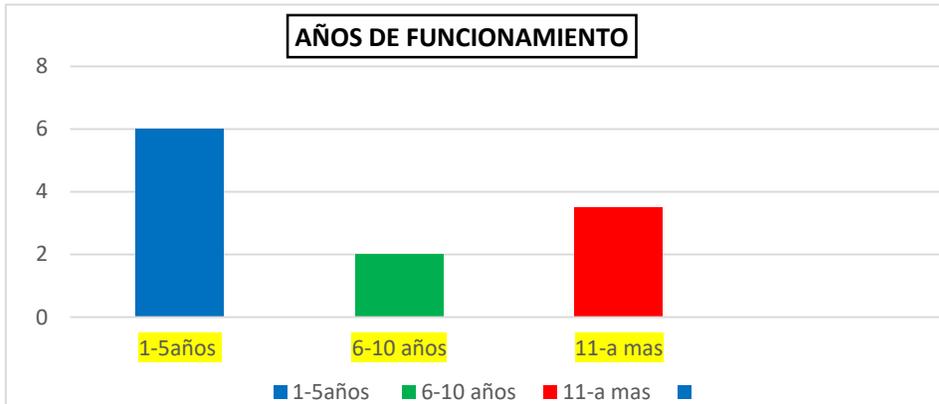
INTERPRETACIÓN: Los Trabajadores del establecimientos son jóvenes 18 - 25 años el 62.3% también 26 - 35 años el 37.7%.

Figura 08.-. Años de Funcionamiento de las Mypes del área de estudio.

Pregunta N° 08	Años de Funcionamiento	#	%
a)	1 - 5 años	6	41.9%
b)	6 - 10 años	2	15.3%
c)	11 a más	6	42.9%

TOTAL	14	100%
--------------	-----------	-------------

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



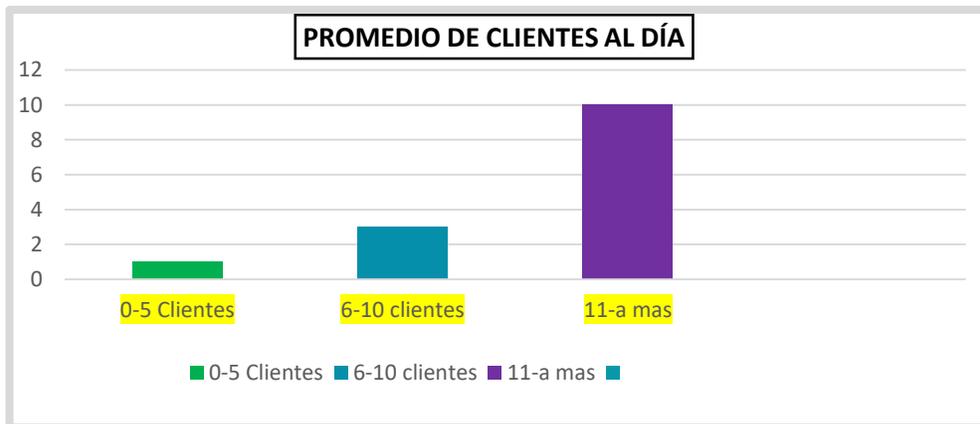
Elaborado por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresarios tiene 11-años- mas el 41.9% trabajando en este tipo de negocios en la Distrito de Satipo.

Figura 09.-.Cuantos clientes , en Promedio ,recurren al Día en las Mypes del área de estudio.

Pregunta N° 09	Promedio de Clientes al Día	#	%
a)	0 - 5 clientes	1	10.1%
b)	6- 10 clientes	3	18.4%
c)	11 a más	10	71.4%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



Elaborado

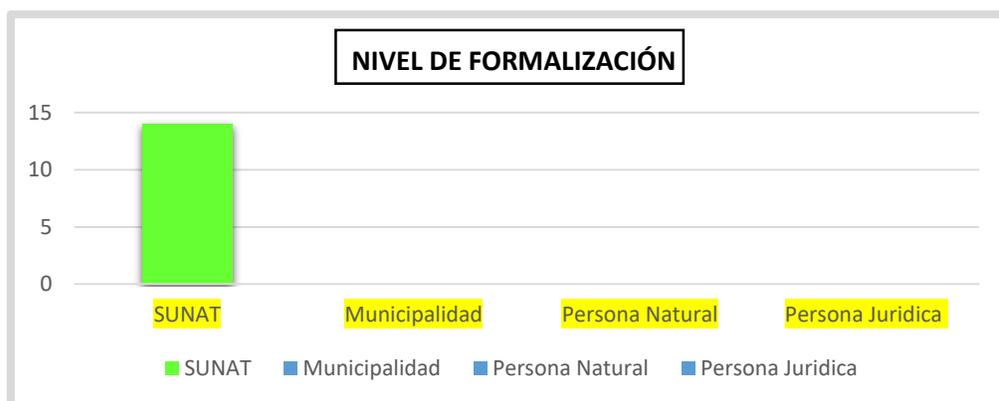
por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferretería en promedio de sus clientes concurren al día 11 a más clientes el 71.4% es decir tienes buenas ventas al día .

Figura 10.- Que Nivel de Formalización tiene tu negocio las Mypes del área de estudio.

Pregunta N° 10	Nivel de Formalización	#	%
a)	SUNAT	14	100.0%
b)	Municipalidad	0	0.0%
c)	Persona natural	0	0.0%
d)	Persona jurídica	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



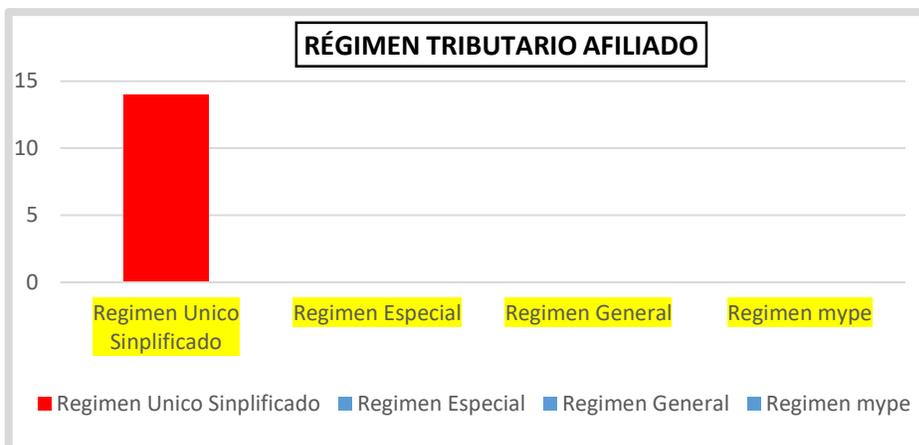
Elaborado por Llanco Mantari Maria

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferretería su nivel de formalización es 100.0% de Sunat.

Figura 11.- En que Régimen tributario se encuentra las Mypes del área de estudio.

Pregunta N° 11	Régimen Tributario Afiliado	#	%
a)	RUS	14	100.0%
b)	RE	0	0.0%
c)	RG	0	0.0%
d)	MYPE	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



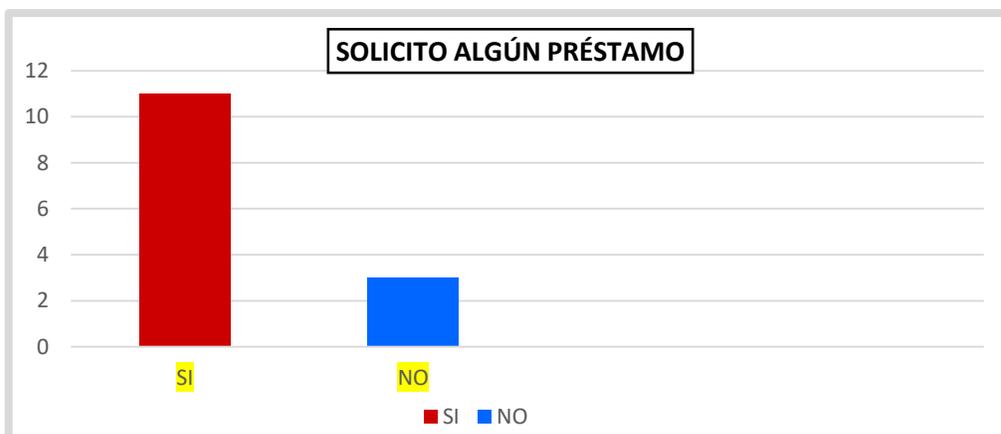
Elaborado por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferreteria están afiliado al Régimen Tributario: Régimen Único Simplificado el 100.0%

Figura 12.-. Solicito algún préstamo para tu negocio del área de estudio.

Pregunta N° 12	Solicito Algún Préstamo	#	%
a)	SI	11	78.6%
b)	NO	3	21.4%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



Elaborado por Maria

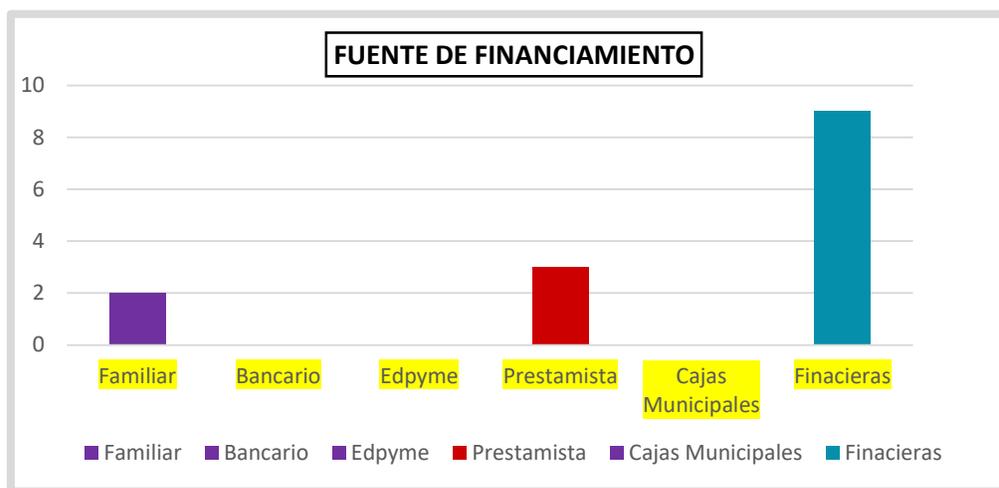
Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferretería han solicitado préstamos en su mayoría el 78.6% según la encuesta nos dio a conocer su necesidad de los emprendedores.

Figura 13.- Solicito algún préstamo para tu negocio del área de estudio.

Pregunta N° 13	Fuente de Financiamiento	#	%
a)	Familiar	2	12.3%
b)	Bancario	0	0.0%
c)	Edpyme	0	0.0%
d)	Prestamista	3	23.4%
e)	Cajas municipales	0	0.0%
f)	Finacieras	9	64.3%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



Elaborado

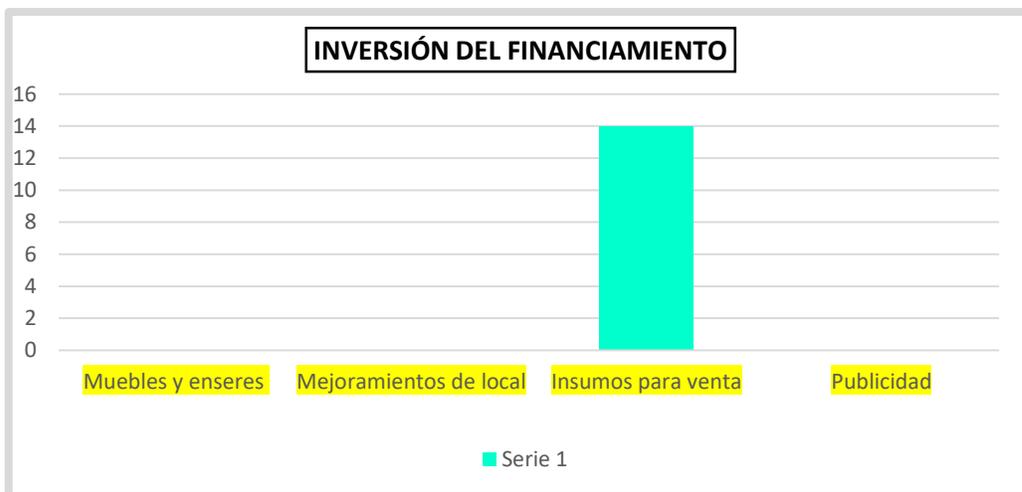
por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferretería ellos recurren a su financiamiento la gran mayoría son las financieras el 64.3% también recurren en los prestamista el 23.4%.

Figura 14.- En que suele invertir el financiamiento.

Pregunta N° 14	Inversión del Financiamiento	#	%
a)	Muebles y enseres	0	0.0%
b)	Mejoramiento del local	0	0.0%
c)	Insumos para venta	14	100.0%
d)	Publicidad	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



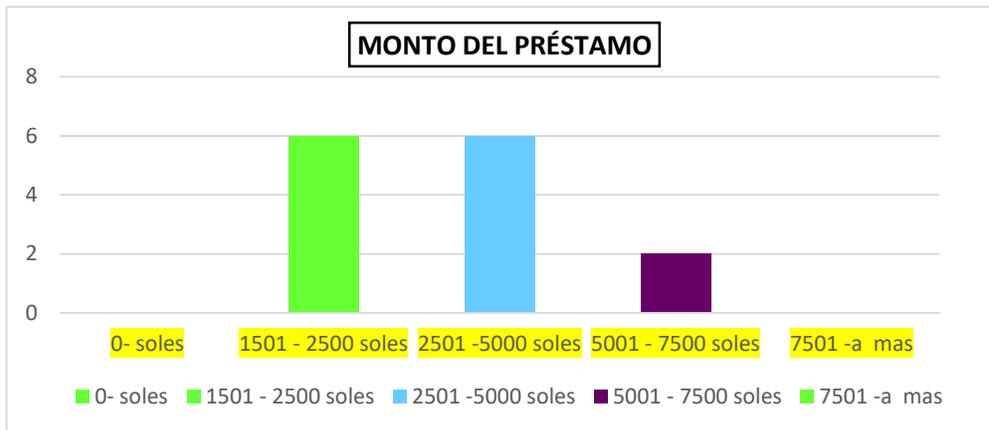
Elaborado por Llanco Mantari Maria

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferreteria invierten su dinero en su mercadería el 100.0%.

Figura 15.-Cual es Monto del Préstamo.

Pregunta N° 15	Monto del Préstamo	#	%
a)	0 soles	0	0.0%
b)	1501 - 2500 soles	6	45.9%
c)	2501 - 5000 soles	6	42.9%
d)	5001 - 7500 soles	2	11.2%
e)	7501 - a +	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



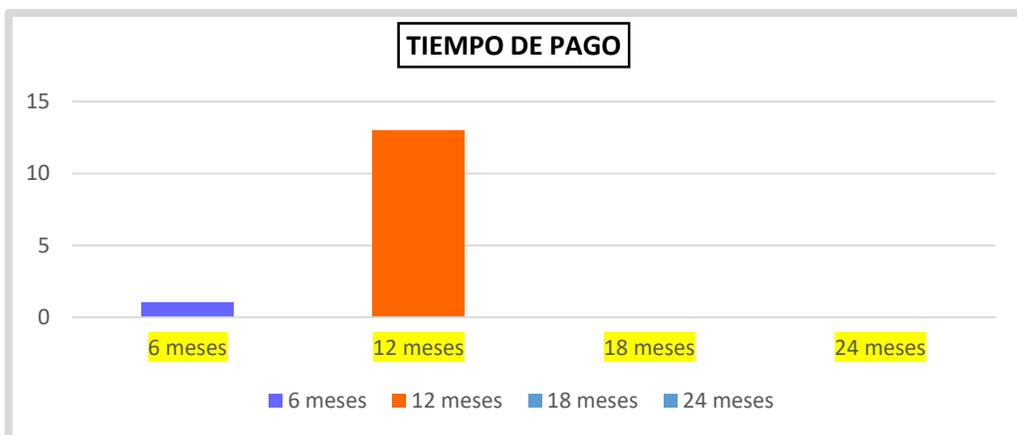
Elaborado por Llanco Mantari Maria

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferreteria solicitan préstamos para su negocio la cantidad 1501 - 2500 soles el 42.9% también hay una pequeña cantidad que solicitan 5001 - 7500 soles el 11.2%.

Figura 15.-.En que suele invertir el financiamiento.

Pregunta N° 15	Tiempo de Pago	#	%
a)	6 meses	1	5.1%
b)	12 meses	13	94.9%
c)	18 meses	0	0.0%
d)	24 meses	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



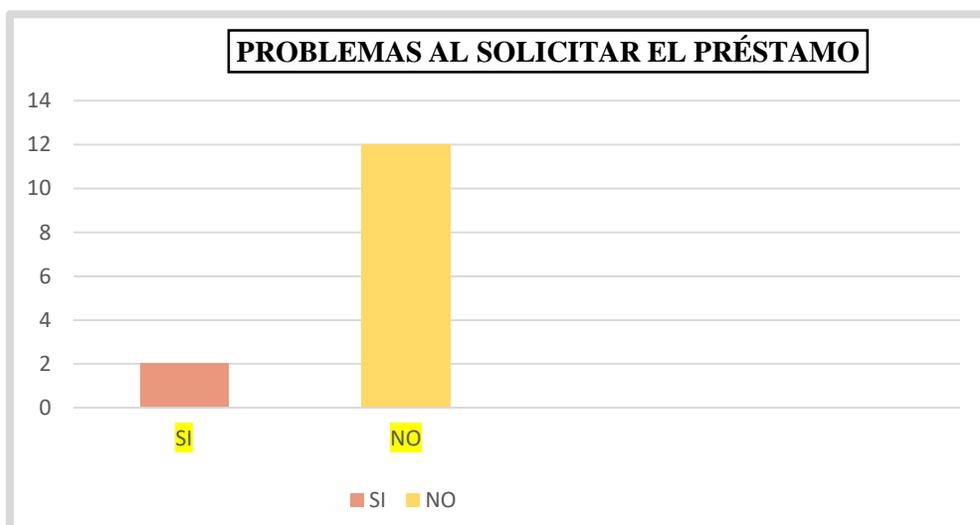
Elaborado por Llanco Mantari Maria

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de zapatería después de haber solicitado préstamos el tiempo de pago es de la mayoría 12 meses el 94.9% también una pequeña parte 6 meses 5.1% .

Figura 16.-En que suele invertir el financiamiento.

Pregunta N° 16	Problemas al Solicitar el Préstamo	#	%
a)	Si	2	14.3%
b)	No	12	85.7%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



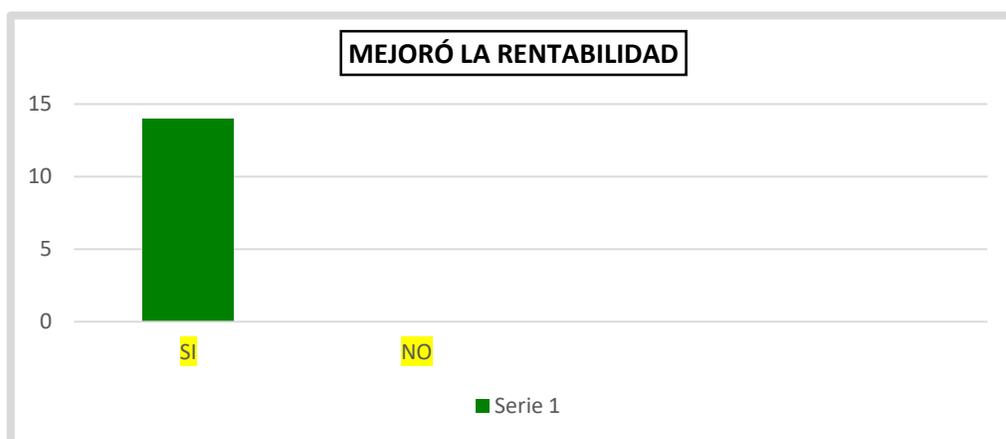
Elaborado por Llanco Mantari Maria

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferretería no tuvieron dificultades al solicitar un préstamo de una entidad el 85.7% una pequeña parte de si 4.3%.

Figura 17.-En que suele invertir el financiamiento.

Pregunta N° 17	Mejóro la Rentabilidad	#	%
a)	Si	14	100.0%
b)	No	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



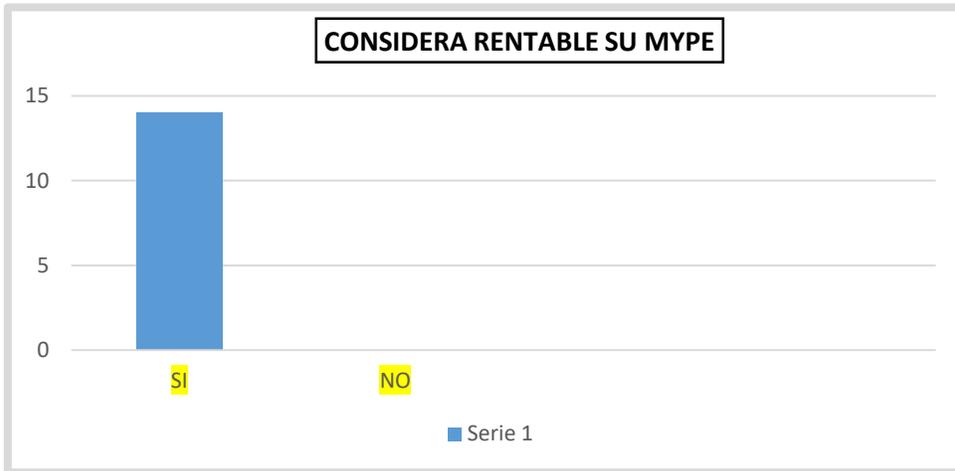
Elaborado por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresarios dijeron que es rentable la ventas de su mercadería el 100.0%.

Figura 18.-Considera su empresa rentable.

Pregunta N° 18	Considera Rentable su MYPE	#	%
a)	Si	14	100.0%
b)	No	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



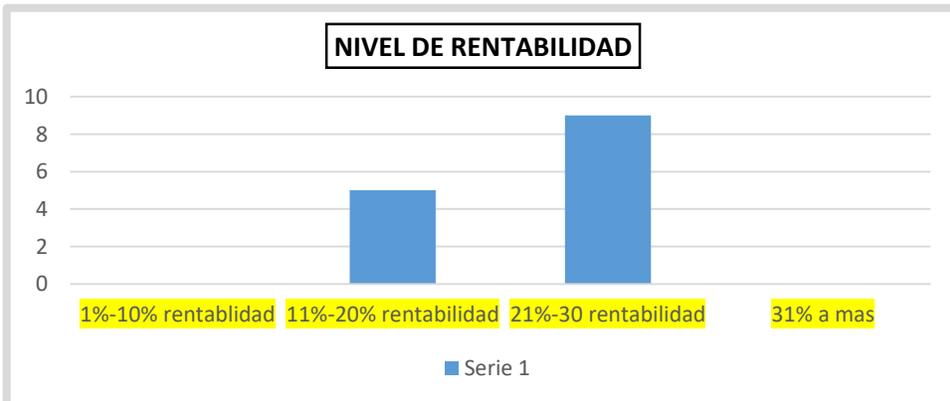
Elaborado por Llanco mantari Maria

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferretería en la encuesta realizada nos dijeron que Considera su empresa es rentable el 100.0%.

Figura 19.-En que nivel de rentabilidad se encuentra su asociación.

Pregunta N° 19	Nivel de Rentabilidad	#	%
a)	1% - 10% rentabilidad	0	0.0%
b)	11% - 20% rentabilidad	5	35.7%
c)	21% - 30% rentabilidad	9	64.3%
d)	31% a más	0	0.0%
TOTAL		14	100%

Fuente: Según datos obtenidos de encuesta.”



Elaborado por Maria Llanco Mantari

INTERPRETACIÓN: Los empresarios de este rubro de ferretería nos dijeron nivel de rentabilidad que se encuentra es 64.3% y se siente satisfechos con sus ventas diarias

5.2: ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Objetivo específico 1: determinar las 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 del distrito 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 observa que el 93,9 % de la muestra son mujeres y el 6,1% 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 se observó que predomina las edades entre 18 a 25 años los cuales representan un 6,1%, un 36,7% pertenecen a la edad de 26 a 35 años, lo cual a un 43,9% a 36 a 45 años y a un 13,3% pertenecen a una edad de 46 años a mas, lo que indica que las personas adultas de 36 a 45 años predominan en este rubro.
- ✓ Según las encuestas se demuestra que los representantes legales son convivientes en un 38,6%, seguido de ellos con 30,7% están casados y solo una minoría esta soltera concentrando solo un 30,7%. Lo cual indica que las personas solteras predominan este rubro
- ✓ En relación al grado de instrucción de los encuestados un 50% son de estudio secundarios también un 36% es técnica y un 14% de educación universitaria, lo que indica que los de educación secundaria se desempeñan mayormente en este rubro.
- ✓ En cuanto cargo que ocupan los representantes legales de las MYPES el 56.1,0% son los propietarios y el 43,9% son administradores, con lo que se deduce que los propietarios son los que se hacen cargo de llevar al frente su empresa.

Objetivo específico 2: Determinar las características de las MYPES del área de estudio

De acuerdo al cuestionario realizado a las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Satipo respecto a las características de las MYPES se obtuvo los siguientes resultados.

- ✓ En relación a la cantidad de trabajadores que poseen cada MYPE el 80.7% cuentan con entre 1 a 2 trabajadores y el 19.3% de 3-4 trabajadores , lo cual indica que este sector y rubro viene generando empleo y ayudando con el desarrollo económico.
- ✓ Según los datos obtenidos con la encuesta realizada las edades de los trabajadores comprenden de 18 a 25 años a más en mayor porcentaje representando el 62,3%, solo un 37,7% comprenden las edades entre 26 y 35% y un 20.0% de 36 años , lo cual indica que los jóvenes laboran en este tipo de empresa.
- ✓ En relación a los años de funcionamiento de las MYPES el 42,9% cuenta con 11 a más años de antigüedad y un 41,9% cuenta con entre 1 a 5 años y un 15.3% cuenta con 6 a 10 años, lo cual indica que las MYPES dedicadas a este rubro cuentan con pocos años de experiencia.
- ✓ En relación al promedio de clientes al día que reciben las bodegas y comercios del distrito de Satipo predomina un 71,4% de entre 11 a mas clientes por día, un 18,4% recibe de entre 6-10 clientes y un 10,1% entre 0 a 5 clientes, lo cual nos da la referencia que tiene mayor promedio de clientes.
- ✓ En relación al nivel de formalización de las MYPES de este sector el 100,0% se encuentran inscritas como SUNAT.
- ✓ En cuanto al régimen tributario afiliado el 100,0% se encuentra afectada al Régimen RUS.

Objetivo específico 3: Determinar las características 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 de Satipo respecto a las características del financiamiento se obtuvo los siguientes resultados.

- ✓ En relación a la solicitud de algún préstamo por parte de las MYPES el 78.6% solicitan préstamo y un 21.4% no solicitan préstamo
- ✓ Los empresarios de este rubro de ferreteria ellos recuren a su financiamiento la gran mayoría son las financieras el 64.3% también recuren en los prestamista el 23.4%..
- ✓ Los empresarios de este rubro de ferreteria invierten su dinero en su mercadería el 100.0%.

- ✓ Los empresarios de este rubro de ferretería solicitan préstamos para su negocio la cantidad 1501 - 2500 soles el 42.9% también hay una pequeña cantidad que solicitan 5001 - 7500 soles el 11.2%..
- ✓ Los empresarios de este rubro de zapatería después de haber solicitado préstamos el tiempo de pago es de la mayoría 12 meses el 94.9% también una pequeña parte 6 meses 5.1%
- ✓ Los empresarios de este rubro de ferretería no tuvieron dificultades al solicitar un préstamo de una entidad el 85.7% una pequeña parte de si 4.3%.

Objetivo específico 4: Determinar las 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 de Satipo respecto a las características de la rentabilidad se obtuvo los siguientes resultados.

- ✓ Los empresarios dijeron que es rentable la ventas de su mercadería el 100.0%.
- ✓ Los empresarios de este rubro de ferretería en la encuesta realizada nos dijeron que Considera su empresa es rentable el 100.0%..
- ✓ Los empresarios de este rubro de ferretería nos dijeron nivel de rentabilidad que se encuentra es 64.3% y se siente satisfechos con sus ventas diarias.

VI: CONCLUSIONES

Objetivo específico 1: determinar las características de los representantes legales de las MYPES del área de estudio

- ✓ Luego del uso y análisis del instrumento de recolección de datos podemos concluir que en relación a las características del perfil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Satipo que en un 93,9% son de sexo femenino, de edades entre 36 a 45 años, de estado civil casado y soltero un 35.7%, con grado de instrucción secundaria un 50.0% y en relación al cargo que ocupan el 56,1% son los propietarios.

Objetivo específico 2: Determinar las características de las MYPES del área de estudio

- ✓ luego del uso y análisis del instrumento de recolección de datos podemos concluir en relación a las características de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Satipo que un 80,7% cuenta con 1 a 2 trabajadores, siguiendo con las edades de 18 a 25 años de edad a más, contando con 1 a 5 y 11 años a más de funcionamiento, con un promedio de 11 a más clientes por día, con un nivel de formalización de SUNAT, con régimen afiliadas al RUS.

Objetivo específico 3: Determinar las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio

- ✓ luego del uso y análisis del instrumento de recolección de datos podemos concluir en relación a las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Satipo que un 78.6% de la muestra trabajada ha solicitado un préstamo para el negocio, por un monto mayor o igual de S/. 1500.00 a S/. 2,500 y 2501 a 5000soles, a un plazo de cancelación de 12 meses, empleando como fuente de financiamiento a las financieras, invirtiendo el préstamo en insumos para ventas y afirman también que un 78.6% no les surgieron ningún problema la solicitud de préstamo y un 21.4% si.

Objetivo específico 4: Determinar las características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio

- ✓ luego del uso y análisis del instrumento de recolección de datos podemos concluir en relación a las características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en el distrito de Satipo que un 100,0% considera que su MYPE mejoro después de conseguir el financiamiento ya que pudo ayudar a la compra de insumos y así logran captar mayor clientela ya que ofrecen muy buenos productos, el 100 % de estas consideran rentable su empresa con un nivel de 21% a 30% de rentabilidad, afirmando que en épocas festivas y siendo el distrito de Satipo un lugar principal de compras por los hermanos trabajadores campesinos aumenta considerablemente el promedio de clientes lo que significa aumento de utilidades y mejora de rentabilidad.

VII.RECOMENDACIONES

- ✓ Se aconseja ampliar la muestra para poder alcanzar mejor resultados respecto a la población ya que la muestra universalizara a toda la población del área de investigación.
- ✓ Se debe poder realizar capacitaciones en organizacion con entidades públicas o privadas para dar un mejor servicio a los clientes e incrementar la rentabilidad, lo cual favorecerá al desarrollo económico del distrito.
- ✓ Se aconseja realizar orientaciones a los empresarios en relación al financiamiento para que ellos pueda optar por entidades que les ofrezcan mejores beneficios y menor tasa de interés.
- ✓ Con la rentabilidad obtenida de las empresas se puede invertir en el mejoramiento de la infraestructura de los locales a fin de hacer más agradables e incrementar la rentabilidad.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Amadeo Arostegui, A. (2013). *Determinacion del comportamiento de las actividades del Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Tesis, Maestria en Direccion de Negocios, España. Recuperado el 15 de Enero de 2018, de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Angulo Olaya, M. (2000). *Teria de la rentabilidad en marketing*. Bogota, Bogota. Recuperado el 15 de Enero de 2018

Avila Rocel, P. D. (2012). *Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas*. Recuperado el 15 de Enero de 2018

Barreto Rodriguez, C. R. (2016). *Estadistica aplicada*. Chimbote: Universidad en marcha. Recuperado el 12 de enero de 2018, de <https://es.scribd.com/document/315292796/Estadistica-Basica-TTTT>

Bunge, M. (2012). *La investigación científica*. España, España: Siglo XXI de España editores. Recuperado el 11 de enero de 2018

Castro Castillo, S. M. (2016). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en e desarrollo de la Mypes del sector metalmeccanico de la provinciade trujillo en el periodo 2015*. Tesis, Facultad de ciencias economicos y escuela academico-profesional de contabilidad y finanzas, Trujillo. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4579/Tesis%20Maestr%C3%ADa%20-%20Angel%20Mendiburu%20Rojas.pdf?sequence=1>

Chambi Villanueva, G. N. (2016). *La formalizacion de las Mypes de fabricacion de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo*. Tesis, Facultad de Ciencias de Escuela Profesional de Contabilidad, Lima. Recuperado el Enero de 09 De 2018, de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcate_Jose.pdf

Drimer L., R. (2008). *Teoria del financiamiento*. Buenos Aires, Buenos Aires. Recuperado el 15 de Enero de 2018, de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf

Gonzales Combita, S. M. (2014). *La gestion financiera y el acceso a Financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de bogota*. Tesis, Facultad de Ciencias Economicas, Colombia. Recuperado el 15 de enero de 2018, de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Hernández sampieri, R. (2017). *Metodología de la investigación* (Vol. sexta edición). Mexico: McGrawHill education. Recuperado el 11 de enero de 2018

Huaman Castillo, P. E. (2015). *caracterizacion del financiamiento y la capacitacion de las microy pequeñas empresas del sector de servicios - rubro Spa, en la Av. Gran Chimú de la Urbanización Zarate, distrito de san Juan de Lurigancho, Provincia y departamento de Lima, periodo 2015*. Tesis, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y administrativas, Lima. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(42\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(42).pdf)

Kong Ramos, J. A., & Moreno Quilcate, J. M. (2014). *Influencia de las fuestas de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san Jose-Lambayeque en el periodo 2010-2012*. Tesis, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de <https://es.informationvine.com/index?qsrc=999&qo=semQuery&ad=semD&o=614686&l=sem&askid>

Navarro Martinez, E. (2011). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial-rubro compra-venta de cafe del distrito del cercado de la provincia de satipo de la Region Junin, periodo 2009-2010*. Tesis, facultad de ciencias contables, financieras y administrativas. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(41\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(41).pdf)

Rios Talledo, S. K. (2017). *Caracterizacion del financiamiento y la capacitacion en la Mype,rubro restaurantesde la ciudad de Sullan, año 2016*. Tesis, Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote, Facultad de ciencias contables,financieras administrativas, Piura. Recuperado el 08 de Enero de 2018, de [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(37\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(37).pdf)

Sanchez , A. (1994). Recuperado el 15 de Enero de 2018

Tapia Muro, O. S. (2016). *Caracterizacion del financiamiento y la rentabilidad de las Micros y pequeña empresas del sector comerciodel disrito de Chorrillos_Lima*. Tesis, Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administraciones, Piura. Recuperado el 08 de Enero de 2018, de [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(36\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(36).pdf)

Torres , A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2016). *Teoria de financiamiento de pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Venezuela. Recuperado el 15 de Enero de 2018, de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>

Velecela Ambari, N. (2013). *Analisis de las Fuentes de Financiamiento para las Pymes*.

Tesis, Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Economicas y Administrativas, Ecuador. Recuperado el 15 de Enero de 2018, de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

IV. ANEXO

Cronograma de Actividades

El cronograma de seguimiento y cumplimiento en el desarrollo del presente informe, en semanas por mes es el siguiente:

CRONOGRAMA DE AVANCE	2018								2018							
	SETIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
		2	3	4		2	3	4		2	3	4		2	3	4
Se realizó el asesoramiento del docente para la realización del proyecto de investigación.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Identificación de las variables.	X	X														
Determinación del sector y rubro a estudiar.			X	X												
Título del proyecto de investigación.				X												
Elaboración de Planteamiento de la investigación.					X	X	X									
Elaboración del Marco Teórico y conceptual.							X	X	X							
Elaboración de Metodología de la investigación.									X	X						
Presentación de Proyectos de Investigación.										X	X					
Elaboración de Encuestas, tabulación, gráficos.											X	X				
Discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.													X	X		
Revisión de referencias bibliográficas, APA.													X	X		
Presentación del informe final de investigación.													X	X		
Revisión del turnitin.															X	X
Elaboración de Artículo científico y diapositivas.																X
Sustentación del informe final de investigación																

MATRIZ DE COHERENCIA

Título: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito, provincia de Satipo, 2018.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	ESCALAS	METODOS
<p>Problema General</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad en las Mypes sector comercio rubro ferreterías del distrito de Satipo, periodo 2018.?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2018.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>El financiamiento y la rentabilidad influyen en el crecimiento de las Mypes rubro ferreterías del distrito de Satipo, periodo 2018</p>	<p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Financiamiento y capacitación</p>	<p>EDAD</p> <p>SEXO</p> <p>GRADO DE INS-</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal: Masculino Femenino</p> <p>Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Uni-</p>	<p>TIPOS DE INVESTIGACION</p> <p>Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.</p> <p>Nivel de la investigación de la tesis</p> <p>Descriptivo debido a que el trabajo solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACION</p> <p>El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental – retrospectivo – descriptivo.</p> <p>M O</p> <p>Dónde: M = muestra conformada</p>
<p>Problema Específico</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2018?</p>	<p>Objetivos específicos</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las mypes del sector comercio rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2018</p>	<p>Hipótesis específicas</p> <p>H1: Existen poco financiamiento, para las mypes del rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2018.</p>				
<p>¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad en las Mypes en el sector comercio rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2017?</p>	<p>Analizar las principales características de la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro ferreterías, del distrito de Satipo, periodo 2018</p>	<p>H2: Las MYPES rubro ferretería, del distrito de Satipo, periodo 2018</p>				

				TRUCCIÓN	versidad	por las Mypes encuestas. O = Observación de las variables: Financiamiento, y competitividad No experimental
--	--	--	--	----------	----------	--

OPERACIONALIZACIÓN DE LA SUB VARIABLE

Sub variable o dimensión	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición	Nivel de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años	Nominal
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino	
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad	
		Estado civil	Nominal Soltero Casado Conviviente Divorciado	
		Ocupación	Nominal Dueño Administrador Gerente	

OPERACIONALIZACIÓN DE LA SUB VARIABLE DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

Sub variable o dimensión	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición	Técnica
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar	Encuesta
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años	
		Número de trabajadores	Razón:01-05,06-10,11-15,16 – 20, Más de 20	
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar	

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los Representantes Legales	Son algunas de las características que poseen los propietarios y/o administradores de las MYPES	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 la MYPE	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 clientes 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
Financiamiento de las MYPES	Son algunas de las características relacionadas con el financiamiento de las MYPES	Solicitud de préstamo	Nominal: Si - No
		Fuente de financiamiento	Nominal: Familiar - Bancario Edpyme - Prestamista Caja Municipal - Financieras
		Inversión del financiamiento	Nominal: Muebles y enseres Mejoramiento del local Insumos para venta Publicidad
		Monto del crédito obtenido	Razón: 500 – 1500 soles 1501 – 2500 soles 2501 – 5000 soles 5001 – 7500 soles 7501 - 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	Mejoramiento de la rentabilidad, posterior al financiamiento	Nominal: Si - No
		Percepción de la rentabilidad en la empresa	Nominal: Si - No

	empresas en el periodo de estudio	Percepción del nivel de rentabilidad en la MYPE	Razón: 1% - 10% rentabilidad 11% - 20% rentabilidad 21% - 30% rentabilidad 31% a más
--	-----------------------------------	---	--

Cuestionario

"RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO BODEGAS Y COMENRCIAL DE LA PROVINCIA SATIPO, DEPARTAMENTO JUNIN DISTRITO PANGOA 2017 "

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

I.- DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL

- 1) ¿Genero del representante legal de la MYPE?
 - a) Femenino ()
 - b) Masculino ()
- 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 a mas ()
- 3) ¿Estado civil del representante legal MYPE?
 - a) Soltero ()
 - b) Casado ()
 - c) Conviviente ()
- 4) ¿Cuál es su grado de instrucción del representante legal de la MYPE?
 - a) Primaria ()
 - b) Secundaria ()
 - c) Técnica ()
 - d) Universitaria ()
- 5) ¿Cuál es el cargo que desempeña en el negocio?
 - a) Propietario ()
 - b) Administrador ()

II.- CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES DE ESTUDIO

- 6) ¿De cuántos trabajadores está conformada la empresa?
- 7) ¿Qué edad poseen los trabajadores de la empresa?
 - a) 18 a 25 años ()
 - b) 26 a 35 años ()
 - c) 36 a más ()

- 8) ¿Cuántos años de funcionamiento tiene la empresa?
- a) 1 a 5 años () b) 6 a 10 años () c) 11 a más ()
- 9) ¿Cuántos clientes, en promedio, recurren a la empresa durante el día?
- a) 0 - 8 () b) 9 - 15 () c) 16 a más ()
- 10) ¿Qué nivel de formalización tiene su negocio?
- a) SUNAT ()
b) Municipalidad ()
c) Persona natural ()
d) Persona jurídica ()
- 11) ¿En qué Régimen tributario se encuentra afiliado?
- a) Régimen único simplificado ()
b) Régimen Especial ()
c) Régimen General ()
d) Régimen MYPE ()
- 12) ¿Posee algún Kit contra incendios?
- a) SI () b) NO ()
- 13) ¿El local cuenta con certificación de defensa civil?
- a) SI () b) NO ()

III.- CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

- 14) ¿Solicitó algún préstamo para su empresa?
- a) SI () b) NO ()
- 15) ¿Cuál es su fuente de financiamiento más recurrente?
- a) Familiar ()
b) Bancario ()
c) Edpyme ()
d) Prestamista ()
e) Cajas Municipales ()
f) Financieras ()

- 16) ¿En que suele invertir el financiamiento?

- a) Muebles y enseres ()
- b) Mejoramiento del local ()
- c) Insumos para venta ()
- d) Publicidad ()

17) ¿Cuál fue el monto del préstamo?

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

18) ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

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

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

- a) SI () b) NO ()
- De qué tipo.....

IV.- CARACTERISTICAS DE RENTABILIDAD DE LA MYPE

20) ¿Ha mejorado la rentabilidad de su empresa después del financiamiento?

- a) SI () b) NO ()

21) ¿Considera su empresa rentable?

- a) SI () b) NO ()

22) ¿En qué nivel de rentabilidad se encuentra su empresa?

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

FOTOS DE LA ENCUESTA



