



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
BOUTIQUES DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE
SATIPO PERIODO-2017”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTAR EL GRADO
ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

AUTOR:

HUALLPA GÓMEZ DARIO

ORCID: 0000-0003-2406-7720

ASESOR:

MGTR. MARCO ANTONIO CAMPOS GONZALES

CODIGO ORCID: 000-0002-9624-7125

SATIPO – PERÚ

2018

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Huallpa Gómez Dario

ORCID: 0000-0003-2406-7720

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Satipo, Perú

ASESOR

Mgtr. Campos Gonzales, Marco Antonio

ORCID: 000-0002-9624-7125

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Administración, Satipo, Perú

JURADO

Apellidos y nombres

Mgtr. Lozano Ruiz Roger

ORCID: 0000-0002-8007-0265

Apellidos y nombres

Mgtr. Meza Salinas José Luis

ORCID: 0000-0003-2735-8259

Apellidos y nombres

Dr. Grandes García Geider

ORCID: 0000-0003-8970-5629

2. Hoja de firma del jurado y asesor

Mgtr. Sergio O. Ortiz García

Secretario

Mgtr. José Luis Meza Salinas

Miembro

Dr. Geider Grandes García

Presidente

Mgtr. Marco Antonio Campos Gonzáles

Asesor

3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

A Nuestro Padre celestial por acompañarme siempre en todos los momentos de duda y permitirme concluir cada uno de los anhelos a lo largo de mi vida y cuidar a mi familia. Por permitirme continuar progresando en mi vida profesional.

A mis Padres por sus buenos consejos que me han Inculcado.
A mis maestros, por darme una correcta formación Académica a lo largo de mi carrera, por todo su conocimiento compartido.

A mis compañeros de clase y a todas aquellas personas que de diferentes formas han aportado de buena manera con lúcidas opiniones para perfeccionar y desarrollar mi Informe final.

Dedicatoria

Dedico esta Investigación a mi amada esposa
Rene Vellaneda Ambrosio, a mis amados hijos y
a mis Padres y a todos mis familiares
por el apoyo incondicional en todo este
camino como estudiante y futuro profesional.

4. Resumen y abstract

RESUMEN

El presente trabajo de investigación realice con el propósito de evaluar las principales características del financiamiento y la rentabilidad, explicar cómo se financian y determinar si es rentable este giro de negocio de las MYPES sector comercio rubro Boutiques del Distrito de Satipo, Provincia de Satipo, periodo 2018. Dicha investigación fue descriptiva, para el recojo de mi información tome una muestra de 14 Mypes de una población, para lo cual se les preparo 19 preguntas tipo cuestionario con preguntas cerradas. Dicha encuesta arrojó los siguientes resultados: El 100% de las MYPES de la muestra trabajada ha recibido un financiamiento para su negocio de las financieras y /o cajas, el préstamo obtenido lo emplean para mejora de local y para insumos para la venta.

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

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

Finalmente llegamos a la culminación de que la mayoría de las Mypes en cuestión del rubro Boutiques del distrito de Satipo, son financiados y son rentables.

Palabras claves: **Financiamiento, Rentabilidad y Mype.**

ABSTRACT

The present research work I did with the purpose to evaluate the main characteristics of financing and profitability, to explain how they are financed and determinate if it's profitable this kind of business of Mypes of trade sector for boutique field of Satipo District, Satipo Province, and period 2018. This research was descriptive, for collection of information I took a sample of 14 mypes of a population. For which they were asked 19 questions, questionnaire type with closed questions. This inquest generated the following results: 100% of Mypes of the sample worked has received a financing for your business from financial banks. The lend gotten used to get better the premises and to buy supplies for sale.

According to questionnaire made to Mypes of trade sector for boutique field in Satipo District about the characteristics of profitability, the following results were obtained:

In regard to profitability of Mypes, 100% considered profitable this kind of business.

Finally, we realized that the majority of Mypes, in the case of boutique field of Satipo District, are financed and profitable.

Key words: Financing, Profitability and Mype.

5. Contenido

CONTENIDO

1. Título de Tesis	i
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
4. Resumen y abstract	vi
5. Contenido	viii
6. Índice de gráficos, tablas y cuadros.	ix
I. Introducción	11
II. Revisión de literatura	13
2.1 Antecedentes Internacional	13
2.2 Antecedentes Nacionales	14
2.3 Antecedentes Regionales	16
2.4 Antecedentes Locales	18
2.5 Bases Teóricas	19
2.6 Marco conceptual	23
III. Hipótesis	24
3.1 Hipótesis General	24
3.2 Hipótesis Específicas	24
IV. Metodología	25
4.1. Diseño de la investigación	25
4.2. Población y muestra	25
4.3 Definición y operacionalización de variables	26
4.4. Técnicas e instrumento	27

4.5. Plan de análisis	27
4.6. Matriz de consistencia.....	27
4.7. Principios éticos.....	31
V. Resultados.....	32
5.1. Resultados.....	32
5.2. Análisis de los resultados.....	38
VI. Conclusiones	43
Recomendaciones.....	46
Referencias Bibliográficas	47
Anexos.....	50

6. Índice de gráficos, tablas y cuadros.

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tablas N. ° de página

Tabla 1.....	32
Tabla 2.....	33
Tabla 3:	35
Tabla 4:	37

Figuras (Anexos)

Figura 1: Distribución del sexo en los representantes legales de las MYPES del área de estudio	58
Figura 2: Distribución de edad de los representantes legales de las MYPES del área de estudio	59
Figura 3: Distribución de estado civil de los representantes legales de las MYPES del área de estudio	59

Figura 4: Distribución de grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.....	60
Figura 5: Distribución de cargo de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.....	60
Figura 6: Distribución de cantidad de trabajadores de las MYPES del área de estudio	61
Figura 7: Distribución de edad de los trabajadores de las MYPES del área de estudio.....	61
Figura 8: Distribución de años de funcionamiento de las MYPES del área de estudio	62
Figura 9: Distribución de promedio de clientes al día de las MYPES del área de estudio. ...	62
Figura 10: Distribución de nivel de formalización de las MYPES del área de estudio	63
Figura 11: Distribución de régimen tributario afiliado de las MYPES del área de estudio ...	63
Figura 12: Distribución de solicitud de préstamo de las MYPES del área de estudio.	64
Figura 13: Distribución de fuente de financiamiento de las MYPES del área de estudio.....	64
Figura 14: Distribución de inversión del financiamiento de las MYPES del área de estudio	65
Figura 15: Distribución de monto del préstamo de las MYPES del área de estudio.....	65
Figura 16: Distribución de tiempo de pago del préstamo adquirido por las MYPES del área de estudio	66
Figura 17: Distribución de problemas al solicitar el préstamo de las MYPES del área de estudio	66
Figura 18: Distribución de mejora de rentabilidad después del préstamo adquirido por las MYPES del área de estudio.....	67
Figura 19: Distribución de rentabilidad de las MYPES del área de estudio	67
Figura 20: Distribución de nivel de rentabilidad de las MYPES del área de estudio.	68

I. Introducción

En la actualidad tenemos una inmensa necesidad de apertura nuevas empresas y apoyar en el desarrollo social y financiero a nivel nacional y también en nuestra provincia, a este sector menos favorecido del micro y mediana empresas tomarle una debida consideración ya que las mypes de este rubro son muy rentables laboralmente y a la vez económicamente.

Sin excepción todas las empresas forman una cadena fundamental para el desarrollo de la economía de nuestra nación, más aún las micro, pequeña y mediana empresa son indispensables por la capacidad que tienen día a día.

En esta era digital las empresas rentables poseen una capacidad de generar mucha utilidad lo cual es importante para el financiamiento de sus operaciones.

Las elecciones que realicemos tanto en la parte comercial y la parte operativa se debe llevar la información con una clave por su propia seguridad debe ser obligatoria para toda empresa, una de las características indispensables es el financiamiento ya que gracias a ello nuestra empresa se desarrolla en todos sus aspectos para brindar una mejoría en la atención al cliente, con un local muy acogedor.

El rubro de comercialización de prendas de vestir en la actualidad, es un mundo atractivo con muchas tendencias para complacer las necesidades de la humanidad. El gran universo de la moda adquiere cada vez más atribuciones y logros para la humanidad que siempre esta sigiloso al último grito de la moda. A todos nos llaman la atención vestirnos adecuadamente y con estilo de acuerdo a la ocasión, con todo los diseños y modelos y la gran variedad que nos muestra una mype en la actualidad con todo lo expuesto da a lugar una mejor satisfacción del ser humano. La moda en

la actualidad es importantísimo, en el principio el ser humano solo se vestía por necesidad.

Para realizar de esta línea de investigación una conclusión empresarial para dar a conocer y poner en el contexto actual, se genera muchos inconvenientes que se presentan en una mype del rubro de Boutiques en nuestra provincia de Satipo. Con el deseo de ordenar y utilizar métodos o tácticas originarias para mejorar, incrementar y progresar empresarialmente proyectándonos en las oportunidades o procesos actuales con mucho tino en el manejo administrativo.

Hay varios temas y aspectos que tienen que investigarse en una Boutique en nuestra Provincia, uno de ellos el más resaltante que investigaremos es el financiamiento de como adquieren el capital para emprender un negocio, la trascendencia de la rentabilidad que genera una Boutique.

Esta línea de investigación busca tácticas que nos brinda un apoyo en el financiamiento, y luego tener una buena rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, como objetivo principal es llegar a la conclusión empresarial en las mypes que están en este rubro de Boutiques en nuestra Provincia de Satipo.

En la actualidad las mypes son el motor de la economía de nuestro país porque es uno de los giros que brinda mucho empleo, por ello las empresas de este rubro están en constante cambio, con la innovación pertinente en modelos y diseños a la altura del mercado nacional e internacional.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes Internacional

En esta investigación, la base global se entiende como cualquier trabajo de exploración realizado por un especialista en cualquier ciudad y en cualquier nación del planeta, con excepción del Perú, en ángulos identificados con nuestros factores de investigación y unidades de investigación.

Ixchop (2014) en su trabajo de investigación titulado: Fuentes de financiamiento para pequeños emprendimientos en la ciudad de Mazatenango, Guatemala. Su objetivo general era: Identificar fuentes de financiación para empresas independientes. Llego a las resoluciones que lo acompañan: Para cualquier especulación el propietario tiene alternativas de financiamiento distintivas, las básicas son los créditos con fundaciones relacionadas con el dinero, ya que la gran mayoría de ellas se dirigen a establecimientos presupuestarios en busca de anticipos. Además, los resultados demuestran que la mayoría de los propietarios se dirigen a los bancos en busca de activos para financiar sus ejercicios.

Mora (2006) en su trabajo de investigación titulado: "Investigación de las necesidades de financiamiento de pequeñas empresas de ensamblaje en el distrito de Colima", realizado en Colima - Chile, cuyo objetivo general fue desglosar las necesidades de financiamiento de pequeñas empresas de ensamblaje en la región de Colima. De acuerdo con los resultados obtenidos, se descubrió que el 53% de las organizaciones atendidas obtuvieron algún tipo de crédito bancario, lo que demuestra que pocas organizaciones dependen de que las empresas ahorren dinero.

2.2 Antecedentes Nacionales

En esta investigación, se entiende por precursores nacionales a toda exploración realizada en cualquier ciudad del Perú, excepto en el distrito de Junín, identificada con nuestras variables o factores bajo investigación en nuestra exploración.

Sessarego (2015) en su trabajo de investigación titulado: "Representación de la financiación para mejorar el beneficio de los talleres de herramientas en la ciudad de Huarmey, período 2011", cuyo objetivo general era: Para detallar las cualidades del financiamiento para mejorar la productividad de las tiendas de artesanías en la ciudad de Huarmey, período 2011, el plan del examen fue ilustrativo. Se lograron excelentes resultados de productividad en las Mypes, ya que el financiamiento del capital de trabajo permite incrementarse y ampliarse.

Artículos que cubren el interés que existe en la ciudad de Huarmey o en el mercado donde el agente necesita establecerse, el cual vigila el costo de la especulación a puerta abierta. Los agentes legales expresaron que la ganancia se había expandido debido a la asociación con el financiamiento obtenido en 2011, ya que dicho financiamiento estaba vinculado al capital de trabajo, donde podían ampliar sus partidas obteniendo sueldos más dignos de mención e intercambiando para recuperar el capital aportado tan rápido como fuera prudente.

Tamariz (2014) en su investigación titulada: "El financiamiento y su utilización en el Perú, 2014", organizada en la ciudad de Lima; cuyo objetivo general era: Distinguir la importancia del financiamiento y su utilización en Mypes en Perú, 2014. La estrategia de examen fue bibliográfica y narrativa. Se obtuvieron los resultados que lo

acompañaron: Las PYME representan más del 98% de todas las empresas actuales en Perú, hacen funcionar alrededor del 75% de la PEA y producen riquezas en más del 45% del PIB. El camino hacia el financiamiento del marco monetario permite a Mype tener un límite más notable en cuanto a avances, completar nuevas y más efectivas tareas, ampliar el alcance de sus actividades y acceder al crédito en mejores condiciones (tasa y plazo, entre otras).

Meza (2013) en su trabajo de investigación llamado: "Financiación y productividad en la organización de las administraciones del sector turístico Lucho Tours SAC. De la ciudad de Huaraz, periodo 2011" cuyo objetivo general era: Detalle las principales cualidades de financiamiento y beneficio en la organización de las administraciones de viajeros Lucho Tours SAC. de la ciudad de Huaraz, año 2011; se logra el fin acompañante: El acceso a las administraciones financieras formales incluye el desarrollo de nuevas organizaciones, y además su desarrollo y avance, sin perjuicio de la disminución de las limitaciones presupuestarias, particularmente para las empresas privadas que las hacen atrasadas, y además para aquellas que están iniciando sus ejercicios. La forma de financiar de forma fiable anima a las organizaciones a ampliar y alcanzar el codiciado tamaño ideal, ya que, como es sabido e imperativo, las grandes opciones de financiación es una de las normas más esenciales para continuar, fortalecer y desarrollar el beneficio de una organización. Los establecimientos más adecuados para solicitar crédito son los bancos y no los bancos, por ejemplo, los fondos de inversión municipales y provinciales y las cooperativas de crédito y las Edpymes, y las principales variables que restringen el acceso al crédito son la situación financiera general y el registro de la amortización de los préstamos.

Márquez (2007) en su trabajo de investigación titulado: "Impactos del Financiamiento en la Pequeña y Mediana Empresa", realizado en la Universidad San Martín de Porres-

Lima, cuyo objetivo general era: Para conocer la estima que tiene el Financiamiento en el avance de las Medianas y Pequeñas Empresas, a través de procedimientos, entrevistas, revisiones, investigaciones y archivos con la motivación de establecer el impacto en la administración de los emprendimientos empresariales en el Distrito de Surquillo, se obtuvieron los resultados que lo acompañan: Actualmente existen diversas alternativas para el financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas, junto a bancos de negocios, que han avanzado una oposición en el otorgamiento de crédito independientemente de la forma en que habitualmente esta división de crédito no era atractiva para ellos, contamos con fundaciones con experiencia práctica en atender las necesidades de estas organizaciones, dándoles crédito de manera adaptable y efectiva y esto repercute en las pequeñas y medianas empresas. Los extremos que lo acompañan se lograron adicionalmente: La importancia de las organizaciones de pequeña y mediana escala en la nación como fuente de riqueza y, de esta manera, la importancia del financiamiento exitoso para el avance de las organizaciones de pequeña y mediana escala con el objetivo final de lograr su capital de trabajo y crear una intensidad total.

2.3 Antecedentes Regionales

En esta investigación razonado por antecesores locales, toda la investigación expuesta en cualquier ciudad del distrito La Libertad, menos el territorio de Trujillo, identificado con nuestras variables o factores bajo investigación de nuestra exploración.

Tello (2014) en su trabajo de investigación titulado: "Financiamiento de capital de trabajo para contribuir al desarrollo y mejoramiento de emprendimientos a escala miniaturizada y pequeños negocios en la zona de Pacasmayo", cuyo objetivo general era: Para decidir el nivel de financiamiento en el capital de trabajo de pequeña escala y

pequeños negocios en la localidad de Pacasmayo para contribuir al desarrollo y avance, se adquirieron los resultados correspondientes: El 60% de la pequeña escala y los pequeños esfuerzos se han conectado para obtener crédito y el otro 40% no, y de los individuos que se conectaron para obtener crédito, el 45% pasó a manejar establecimientos de cuentas y el 49% a establecimientos que no mantienen dinero, y el 95.6% de las unidades especializadas obtuvieron crédito. Los factores disuasorios para llegar a la financiación de Mypes desde la perspectiva del interés son el gasto alucinante del crédito, la ausencia de certeza de las organizaciones monetarias en las tareas, la administración excesiva de los intermediarios relacionados con el dinero y la demanda de garantías exorbitantes y plazos cortos y la ausencia de datos para lograrlo, por lo que los bancos a menudo no la consideran como una unidad especializada sujeta a crédito, lo que implica mayores gastos presupuestarios y menores resultados de mejora concebibles. Uno de los principales problemas que se observan en menor escala y con poco esfuerzo en la localidad de Pacasmayo es el financiamiento restringido por parte de los bancos, lo que limita su desarrollo y mejora. Las Entidades No Bancarias, por ejemplo, Bancos Municipales, Bancos Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Entidades Financieras, son las que conceden con un esquema de financiación más destacado. Existe un 33% de familiaridad entre los Mypes de la localidad de Pacasmayo y según el ejemplo utilizado en el presente examen, lo que crea desafíos para acceder a las necesidades solicitadas para ser objeto de un financiamiento para su capital de trabajo.

Se puede suponer que las organizaciones que financiaban su propio capital con capital externo creaban una productividad más prominente. Entre los principales desafíos que tienen las organizaciones presupuestarias, está la necesidad de ajustar alguna parte de su estructura de gestión, en particular la preparación del personal, la paridad de la

proporción de la ventaja del ahorro de dinero, haciéndola más equitativa para las dos reuniones (organizaciones y fundaciones monetarias), y la garantía de una diferencia genuina en los establecimientos relacionados con el dinero.

2.4 Antecedentes Locales

En este trabajo de investigación, las referencias del vecindario son comprendidas a todos los trabajos de investigación realizados por cualquier especialista en cualquier ciudad de Satipo; en puntos de vista identificados con nuestros factores de investigación y unidades de examen.

Hoy en día las mypes de los sectores comercio, en la provincia de Satipo, trabajan direccionados por los medios de comunicación las cuales aptan información para poder emprender o mejorar su negocio. Las mypes día a día buscan manera de capacitarse ya se por medio de amigos, familiares o cualquier tipo de medios d comunicación han tenido asesoría como de medios televisivos, internet, alguna mypes llevan su contabilidad simple y practico, para definir las ganancias obtenidas en ventas.

Las mypes tiendas de ropas, están situadas en diferentes puntos de la provincia de Satipo desarrollándose de manera eficaz , el negocio consiste en las ventas de ropas para todo género y edades, el producto que ofrece como cabe mencionar, son ropas de damas caballeros ,niños ; ya sea para invierno y verano, nuestro cliente esencialmente son todas las personas de nuestra provincia entre las edades de 0 años a 70 años; a estas familia se puede dividir también de acuerdo a la economía que cada hogar posee, es decir las ventas de ropas es para toda tipo de poblador o persona que se encuentre satisfecho de acuerdo a los precios establecidos dentro de una tienda de ropas en el que se encontraran satisfechos por las ventas realizadas de acuerdo al alcance de su posición económica.

De acuerdo a las entrevistas realizadas en una mypes de tiendas de ropas en la provincia

de Satipo los representantes de la mypes nos dan a conocer que no recibieron ni cuentan con ningún financiamiento capacitación ya que algunos propietarios consideran que solo con la experiencia constante que tienen de las ventas se les es suficiente, otros propietarios o dueños deducen que es una pérdida de tiempo ya que una capacitación les restaría tiempo y dinero para conocer más de su negocio. Por ello desconocer la rentabilidad que obtienen dentro de la mypes de su rubro, y desconocen la gran importancia que tiene la capacitación ya que desarrollo de ello pueden aumentar sus ventas.

Una capacitación constante nos ayuda a mejorar muchos aspectos personales y empresariales ya que con una buena capacitación nos ayuda de manera personal como por ejemplo :el trato y la actitud que podemos tomar dentro de un problema en nuestra empresa, las habilidades que podemos desarrollar si buscamos perfeccionar nuestro negocio la capacitación es uno de los métodos más importantes ya que una buena capacitación nos ayuda a tomar decisiones dentro de la empresa o satisfacer necesidades y establecer metas definidas, LOPEZ, Z. (2018).

2.5 Bases Teóricas

2.5.1 Micro y Pequeña Empresa

Según la **Ley 28015, (2003)**. La micro y pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, desde el punto de vista de una organización o empresarialmente todo esto está en la actual legislación, que tiene como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta ley se refiere a la sigla MYPE, se está refiriendo a las micro y pequeñas empresas, las cuales sin embargo tienen tamaño y cualidades propias, de la misma forma lo trataron en la presente ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las microempresas.

Características de las Micro y pequeñas empresas

Las Mypes deben encontrarse en alguna de las

Siguientes, clases empresariales, constituidas en función de sus niveles de actividades comerciales anuales:

- J) **Microempresa:** comercializaciones periódicas hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- J) **Pequeña empresa:** comercializaciones periódicas superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 (UIT).
- J) **Mediana empresa:** comercializaciones periódicas superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El aumento en su valor máximo de comercializaciones anuales señalado para la Mypes, podrá ser determinado por decreto supremo firmado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas suscitarán la uniformidad de los criterios de comprobación a fin de cimentar una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de desarrollo y formalización del sector (**Ley 30056, 2013**).

Clasificación de la Micro y pequeñas empresas. - Las Mypes se clasifican en:

- **Microempresas de sobre vivencia:** Asumen la exigencia de obtener ingresos y su habilidad de competencia es entregar su mercadería a costos que escasamente cubren su precio. Como no tienen ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus entradas con el capital. El empresario realiza mal uso del patrimonio e incluso del producto.
- **Microempresas de subsistencia:** Son aquellas que alcanzan salvar lo que invirtieron. Y logran ingresos para pagar el trabajo.
- **Microempresas en crecimiento:** Poseen la capacidad de retener ingresos y refinanciar con la finalidad de ampliar el capital y expandirse, son creadoras de puestos de empleos. Aquí la microempresa se convierte en empresas (**Falconier, 2011**).

Importancia de las micro y pequeñas Empresas

Las MYPES forman un segmento trascendental en la generación de ocupaciones, es así que más del 80% de la población económicamente activa (PEA) se halla trabajando y crean cerca de 45% del producto bruto interno (PBI).

En reducidas estadísticas, la importancia de las micro y pequeñas empresas como la primordial fuente de generación de empleo y paliativo de la pobreza se debe que:

- Aportan cuantiosos puestos de labor.
- Avasallan la miseria por medio de acciones de generación de ingresos.
- Impulsan el ánimo empresarial y el perfil emprendedor de la población.
- Forma la primordial fuente de avance del sector privado.
- Renuevan la repartición del ingreso.
- Ayudan al ingreso nacional y al crecimiento económico (**Aspilcueta, 2011**).

Objetivos de las micro y pequeñas Empresas

Los objetivos de las Mypes son:

- Contribución al PBI.
- Contribución al cobro tributario.
- Educa la formalización y progreso de las MYPES.
- Amplía la ocupación en productividad y rentabilidad.
- Desarrollo del mercado interno y exportaciones. (**Zuñiga, s.f**),

2.5.2 Las Teorías del financiamiento

Como para **Zans (2009)**, el financiamiento es el mecanismo por medio del cual un ente o una compañía logran capitales para un proyecto específico que puede ser obtenido en bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las compañías pueden conservar una economía estable, proyectar a futuro y expandirse.

Por otro lado, para (**Franco, 2004**) el financiamiento es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la

entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Asimismo, (**Apaza, 2011**) establece que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente, se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Teorías de la Rentabilidad

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran.

Según Ferruz. L (2000), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

2.5.3 RENTABILIDAD

Para lograr una rentabilidad es muy necesario que exista una utilidad e inversión ya que ello mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, declaradas por utilidades obtenidas de las ventas realizadas.

La rentabilidad es toda acción económica en la que se movilizan los medios materiales, humanos y financieros con el objetivo de lograr resultados trazados.

El término de la rentabilidad es utilizado de una forma muy diverso, en el sentido general que la rentabilidad es dominada como rendimiento que en un determinado tiempo o periodo produce los capitales utilizados, se da una comparación entre la renta generada y los medios utilizados en que nos da la opción de elegir alternativas o analizar la eficiencia de las acciones realizadas según los análisis sea a priori a posteriori. (**Alarcón A. ,2011**)

AUTORA: Diana Angélica Ccaccya Bautista.

TITULO: Análisis de Rentabilidad de una Empresa.

AÑO: 2015.

Como ya se tiene en conocimiento la rentabilidad se utiliza en toda acción económica en la que se maneja medios humanos y financieros con el objetivo de tener buenos resultados, la perspectiva de la rentabilidad es una evolución dentro de una empresa con el que ve obtienes resultados en los medios de empleados para generar beneficios; por ello la capacidad en generar utilidad dependerá mucho de los activos que tiene la empresa.

La forma general para medir las posibles rentabilidades en una mype.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Recursos económicos}}$$

Esta es la forma, para medir la eficiencia o productividad del negocio, con el objetivo de afirmar el aumento de capital.

2.6 Marco conceptual

Micro y pequeñas empresas tiendas de ropa

En la actualidad las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boutiques, de la provincia de Satipo, vienen operando producto de la experiencia adquirida con el tiempo, entre las estrategias que utilizan para aumentar las ventas y ser más competitivos, es el ofrecimiento de descuentos y brindar un servicio cordial. Sin embargo, en muchos puestos de ventas de la provincia al concretar las ventas evaden la entrega de comprobantes de pago.

Estas micro y pequeñas empresas, son muy importantes, porque dinamizan la economía, ofrecen prendas de vestir a precios accesibles a diferentes segmentos de la población, son además puestos de trabajos independientes que permiten el sostenimiento económico a las empresarias, en su mayoría, de este rubro. Sin embargo, los puestos de dicho centro comercial, no innovan, no se desarrollan, no mejoran su establecimiento, además se ve afectado en la disminución de ventas por la llegada de grandes centros comerciales que ofrecen un servicio más sofisticado; cabe recalcar que la formalización

les proporcionará acceso a créditos Bancarios, y diversos beneficios tributarios, que lo podrán invertir en variedad de mercadería, mejor establecimiento, finalmente, una mejor experiencia para los clientes.

Art. 28° Acceso al Financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

III. Hipótesis

3.1 Hipótesis General

El financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro, boutiques del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, año 2018.

3.2 Hipótesis Específicas

- Las mypes del sector comercio, rubro boutiques del distrito y provincia de Satipo departamento Junín, año 2018; acuden a fuentes de financiamiento bancarias para solicitar préstamos.
- La oportunidad de acceso a un crédito financiero cual fuere su fuente está relacionada directamente con la rentabilidad del negocio de las mypes del sector comercio, rubro boutiques del distrito y provincia de Satipo, año 2018.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El desarrollo de este presente trabajo de investigación se empleará un tipo de investigación cuantitativa, donde se está recopilando datos y resultado utilizados. Descriptivo debido a que el trabajo solo se ha limitado a trabajar y a describir las principales características de las variables en estudio

El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue experimental - retrospectivo- descriptivo.

Experimental. - esta investigación se ha realizado experimental porque se ha desarrollado sin manipular deliberadamente las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

Transversal. - porque el estudio de esta investigación se desarrolló en un espacio del tiempo.

Descriptivo. - porque esta investigación se especifica o describe las partes más relevantes de las variables de estudio.

4.2. Población y muestra

Población: la población de la investigación se utilizó la totalidad de 14mypes de rubro boutiques en el distrito - provincia de Satipo.

Muestras: constituida por un 100% de las mypes de boutiques.

4.3 Definición y operacionalización de variables

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

Fuente: Elaboración propia

4.4. Técnicas e instrumento

Este presente proyecto de investigación se aplicará una encuesta (técnica), mediante un cuestionario, (instrumento) estructurado por 14 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa y al empresario

4.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recaudados en la investigación se realizó el uso de análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa de Excel.

4.6. Matriz de consistencia.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS	METODOS
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿En qué medida el financiamiento y rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques, del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, y de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques, del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?</p> <p>¿Qué importancia tiene la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques, del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques, del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Identificar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques del, distrito, provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p>Analizar las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques del, distrito, provincia de Satipo, periodo 2018.</p>	<p>Hipótesis general El financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques, del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>H1: Existen pocas características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques, del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.</p> <p>H2: Mejorar el nivel que tiene la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boutiques, del distrito – provincia de Satipo, periodo 2018.</p>	<p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>RUBROS</p> <p>INVERSIONISTA</p> <p>NUMERO DE TIENDAS</p>	<p>TIENDAS DE ROPAS</p> <p>PRODUCTO</p> <p>CLIENTES</p>	<p>Análisis documental</p> <p>Cuestionario</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>	<p>TIPOS DE INVESTIGACION</p> <p>El desarrollo de este presente trabajo de investigación empleará un tipo de investigación cuantitativa, donde se está recopilando datos y resultado utilizados.</p> <p>Nivel de la investigación de la tesis</p> <p>Descriptivo debido a que el trabajo solo se ha limitado a trabajar y a describir las principales características de las variables en estudio.</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACION</p> <p>En la presente investigación se utilizará el diseño experimental transversal – descriptivo.</p> <p>experimental</p> <p>esta investigación se ha realizado experimental porque se ha desarrollado sin manipular deliberadamente las variables:</p>

							<p>financiamiento y rentabilidad.</p> <p>Transversal porque el estudio de esta investigación se desarrolló en un espacio del tiempo.</p> <p>Descriptivo porque esta investigación se especifica o describe las partes más relevantes de las variables de estudio.</p> <p>POBLACION La población de la investigación ha estado conformada por 14 micro y pequeñas empresas, de la provincia de Satipo.</p> <p>MUESTRA La muestra estuvo conformada por 14 micro pequeñas empresas, que representa el 100% de la población que es de 14 micro pequeñas empresas.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

4.7. Principios éticos.

Principio de autonomía: Toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo a nuestros principios éticos para nuestra preparación concienzuda de propuestas para los estudios científicos, es por ello que esta tesis la hice pensando en mi formación profesional, puedo decir que es propia y autónoma la cual permite llegar a un trabajo de excelencia.

Principio de lealtad: Guardar confidencialidad respecto a la información de las entidades y en caso de conflicto de intereses de abstenerse de opinar de los asuntos y velar por el buen nombre de la persona.

Principio de respeto: Implica la comprensión y la aceptación de la condición inherente a las personas como seres humanos con derechos y deberes en un constante proceso de mejorar espiritual y material mente.

V. Resultados

5.1. Resultados

Tabla 1

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

DATOS GENERALES	#	%
Sexo del Representante Legal		
Femenino	7	50,0%
Masculino	7	50,0%
TOTAL	14	100%
Edad del Representante Legal		
18 - 25 años	1	7,1%
26 a 35 años	2	14,3%
36 a 45 años	2	14,3%
46 años a más	9	64,3%
TOTAL	14	100%
Estado Civil		
Soltero	3	21,4%
Casado	8	57,1%
Conviviente	3	21,4%
TOTAL	14	100%
Grado de Instrucción		
Primaria	4	29%
Secundaria	5	36%

Técnica	4	29%
Universitaria	1	7%
TOTAL	14	100%

Cargo del Representante Legal

Propietario	14	100,0%
Administrador	0	0,0%
TOTAL	14	100%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del sector servicio, rubro Boutiques en el Distrito de Satipo, año 2018

Tabla 2

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

Cantidad de Trabajadores

1 - 2 Trabajadores	11	78,6%
3 - 4 Trabajadores	3	21,4%
5 - 6 Trabajadores	0	0,0%
7 a más	0	0,0%
TOTAL	14	100%

Edad de los Trabajadores

18 - 30 años	2	14,3%
31 - 40 años	1	7,1%
41 a más	11	78,6%
TOTAL	14	100%

Años de Funcionamiento		
1 - 5 años	2	14,3%
6 - 10 años	6	42,9%
11 a más	6	42,9%
TOTAL	14	100%
Promedio de Clientes al Día		
0 - 8 clientes	1	7,1%
9 - 15 clientes	13	93,9%
16 a más clientes	0	0,0%
TOTAL	14	100%
Nivel de Formalización		
SUNAT	0	0,0%
Municipalidad	0	0,0%
Persona natural	14	100%
Persona jurídica	0	0,0%
TOTAL	14	100%
Régimen Tributario Afiliado		
RUS	14	100%
RE	0	0,0%
RG	0	0,0%
RMT	0	0,0%
TOTAL	14	100%

Tabla 3:

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

DATOS GENERALES	#	%
Solicito Algún Préstamo		
SI	11	68,6%
NO	3	21,4%
TOTAL	14	100%
Fuente de Financiamiento		
Familiar	5	35,7%
Bancario	6	42,9%
Ed pyme	2	14,3%
Prestamista	1	7,1%
Cajas municipales	0	0,0%
Financieras	0	0,0%
TOTAL	14	100%
Inversión del Financiamiento		
Muebles y enseres	0	0,0%
Mejoramiento del local	0	0,0%
Insumos para venta	14	100%
Publicidad	0	0,0%
TOTAL	14	100%

Monto del Préstamo		
500 - 1500 soles	0	0,0%
1501 - 2500 soles	0	0,0%
2501 - 5000 soles	4	28,6%
5001 - 7500 soles	1	7,1%
7501 - a +	9	64,2%
TOTAL	14	100%
Tiempo de Pago		
6 meses	5	35,7%
12 meses	5	35,7%
18 meses	2	14,3%
24 meses	2	14,3%
TOTAL	14	100%
Problemas al Solicitar el Préstamo		
Si	2	14,3%
No	12	85,7%
TOTAL	14	100%

Tabla 4:

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

DATOS GENERALES	#	%
Mejóro la Rentabilidad		
Si	10	71,4%
No	4	28,6%
TOTAL	14	100%
Considera Rentable su MYPE		
Si	14	100,0%
No	0	0,0%
TOTAL	14	100%
Nivel de Rentabilidad		
1% - 10% rentabilidad	2	14,3%
11% - 20% rentabilidad	4	28,6%
21% - 30% rentabilidad	7	50,0%
31% a más	1	7,1%
TOTAL	14	100%

5.2. Análisis 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 Boutiques en el 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 50% de la muestra son mujeres y el 50% son varones, lo cual indica que ambos sexos femenino y masculino están en este rubro.
- ✓ En cuanto a la edad del representante legal de la MYPE se observó que predomina las edades entre 46 años a mas los cuales representan un 64,3%, las edades 36-45 años y las edades 26-35 respectivamente comparten con un 14,3 ambos y un 7,1% pertenecen a las edades de 18-25 años, lo que nos indica que las personas adultas predominan en este rubro.
- ✓ Según las encuestas se demuestra que los representantes legales son casados en un 57,1%, seguido de ellos con 21,4% están casados y con el mismo porcentaje de 21,4% están los solteros.
- ✓ En relación al grado de instrucción de los encuestados un 36% son con estudio secundario, con un 29% de educación superior técnica y primaria

ambos comparten el mismo porcentaje y un 7% con formación universitaria, lo que indica que solo con secundaria se desempeñan mayormente en este rubro.

- ✓ En cuanto cargo que ocupan los representantes legales de las MYPES el 100% son los propietarios, con lo que se deduce que los propietarios son los que están cargo de llevar al frente su negocio.

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 Boutiques 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 78,6% cuentan con entre 1 a 2 trabajadores los cuales se desempeñan en las distintas áreas de las boutiques y un 21,4% poseen de entre 3 a 4 trabajadores, lo cual indica que este sector y rubro viene generando puestos de trabajo y a la vez contribuyendo con el desarrollo económico.
- ✓ Según los datos obtenidos con la encuesta realizada las edades de los trabajadores comprenden de 41 años a más en mayor porcentaje representando el 78,6%, un 14,3% de jóvenes laboran en este rubro y solo

un 7,1% comprenden las edades entre 31 a 40 años, lo cual indica que los jóvenes no 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, también con un 42,9% están los negocios entre 6 a 10 años y un 14,3% cuenta con entre 1 a 5 años, lo cual indica que las MYPES dedicadas a este rubro comparten con emprendedores con pocos y con ya muchos años de experiencia.

- ✓ En relación al promedio de clientes al día que reciben los Boutiques de Satipo predomina un 93,9% de entre 9-15 clientes por día y un 7,1% recibe de entre 0-8 clientes, lo que nos indica este rubro es rentable.

- ✓ En relación al nivel de formalización de las MYPES de este sector el 100% se encuentran inscritas como persona natural.

- ✓ En cuanto al régimen tributario afiliado el 100% se encuentra afectada al Régimen Especial (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 Boutiques 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% de la muestra trabajada ha solicitado financiamiento para el negocio y un 21,4% se autofinanciaron.

- ✓ Según los resultados obtenidos en relación a la fuente de financiamiento predominan los bancos representado un 42,9% de preferencia por las MYPES, un 35,7% lo representan los préstamos familiares, un 14,3% las edpymes y un 7,1% los prestamistas.

- ✓ En relación a la inversión del financiamiento adquirido la encuesta demostró que el 100 % lo invierte en insumos para la venta, nos indica que todo el préstamo se invierte en compra de mercadería.

- ✓ Según los resultados obtenidos respecto al monto de préstamos predomina considerablemente el monto de S/. 7,501.00 soles a más concentrando el 64,3% de la muestra, un 28,6% solicitan un monto de S/. 2,501.00 a S/. 5,500.00 y un 7,1% obtuvo un monto entre s/. 5,001.00 a s/. 7,500.00.

- ✓ En relación al tiempo de pago del préstamo las MYPES prefieren cancelar el crédito en 6 y 12 meses representados ambos con el 35,7%, en 18 meses pagan un 14,3% y lo mismo el 14,3% lo decide pagar en 24 meses.

- ✓ En cuanto a los problemas al solicitar el préstamo, el 85,7% de las MYPES del sector servicio rubro boutiques en el distrito de Satipo no tuvieron problemas para el financiamiento y un 14,3% si tuvo algunos inconvenientes a la hora de solicitar un préstamo.

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 Boutiques en el distrito de Satipo respecto a las características de la rentabilidad se obtuvo los siguientes resultados.

- ✓ En cuanto a la mejora de la rentabilidad después del financiamiento el 71,4% de las MYPES afirman que si mejoraron mientras que un 28,6% considera que no mejoro en nada.

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

- ✓ En relación al nivel de rentabilidad el 50% considera tener un nivel de rentabilidad de entre 21% a 30%, un 28,6% y un 38,5% de 31% a más.

VI. Conclusiones

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

- ✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características del perfil de los representantes legales de las MYPES del sector servicio, rubro Boutiques en el distrito de Satipo que en un 50% a 50% son de ambos sexos femenino y masculino, de edades entre 46 a más años, de estado civil casados, con grado de instrucción secundaria y en relación al cargo que ocupan el 100% son los propietarios.

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

- ✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características de las MYPES del sector servicio, rubro Boutiques en el distrito de Satipo que un 78,6% cuenta con 1 a 2 trabajadores, de 36 años de edad a más, contando con 11 a más años de

funcionamiento, con un promedio de 9 a 15 clientes por día, con un nivel de formalización de persona natural, y el 100% están afiliados al Régimen Especial, lo que significa que los clientes que asistan a estos establecimientos cuentan con la seguridad adecuada y con atención personalizada con un trato amable.

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

- ✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro Boutiques en el distrito de Satipo que un 64,3% de la muestra trabajada ha solicitado un préstamo para el negocio, por un monto mayor o igual de S/. 7,501.00 soles, a un plazo de cancelación de 6 y 12 meses, utilizando como fuente de financiamiento a los bancos, invirtiendo el préstamo en compras de mercadería y afirman un 85,7% que no les surgieron ningún problema la solicitud de préstamo y un 14,3% afirma de haber tenido dificultades por falta de garantes.

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

- ✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características de la rentabilidad de las

MYPES del sector servicio, rubro Boutiques en el distrito de Satipo que un 71,4% considera que su MYPE mejoro después de obtener el financiamiento y un 28,6% no obtuvo la mejoría en su rentabilidad y así logran captar mayor clientela ya que ofrecen prendas de último modelo, el 100 % de estas consideran rentable su negocio con un nivel de 21% a 30% de rentabilidad, afirmando que en épocas festivas, campañas escolares, navideñas y de fin de año en el distrito de Satipo aumenta considerablemente el promedio de clientes lo que significa aumento de utilidades y mejora de rentabilidad.

Recomendaciones

- ✓ Se recomienda ampliar la muestra para poder obtener mejor resultados respecto a la población ya que la muestra generalizara a toda la población del área de investigación.

- ✓ Se debe realizar capacitaciones en coordinación con entidades públicas o privadas para dar un mejor servicio e incrementar la rentabilidad, lo cual favorecerá al desarrollo económico del distrito.

- ✓ Se recomienda realizar capacitaciones a los dueños de las boutiques 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 debe invertir en el mejoramiento de la infraestructura de los locales a fin de hacer más acogedores e incrementar la rentabilidad.

Referencias Bibliográficas

- Chero (2014)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transporte terrestre de carga de la ciudad de Piura periodo 2013”
- Gómez (2013)** en su trabajo de investigación denominado: El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas y la empresa Naolinqueño, realizado en la ciudad de Veracruz – México.
- Ixchop (2014)** en su trabajo de investigación denominado: Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas de la ciudad de Mazatenango, realizado en Guatemala.
- Márquez (2007)** en su trabajo de investigación denominado: “Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas”, realizada en la Universidad San Martín de Porres-Lima.
- Meza (2013)** en su trabajo de investigación denominado: “El financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos Lucho Tours SAC. De la ciudad de Huaraz, periodo 2011”
- Mora (2006)** en su trabajo de investigación denominado: “Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de colima”, realizada en Colima – Chile.
- Sessarego (2015)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey, periodo 2011”

Tamariz (2014) en su trabajo de investigación denominado: “El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014”, realizado en la ciudad de Lima.

Tello (2014) en su trabajo de investigación titulada: “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo.

LOPEZ GALARZA SHEYLA CRISTINA, 2018. Caracterización de la Rentabilidad y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro venta de ropa de la Provincia de Satipo.

ALBERTO AROZENA, 2015 La Importancia de la Rentabilidad **JAQUELINE ASPILCUETA RIVERA, 2015** - Mypes en el Perú

IVAN LOZANO - el analista, 2013 - MYPES, Inclusión y desarrollo en el Perú - Nivel de emprendimiento en el Perú.

ASPILCUETA, 2015 - Importancia de las micro pequeña y mediana empresa.

ALARCON A. 2011- La rentabilidad FERRUZ, 200- Teorías de la rentabilidad

DIANA ANGELICA CCACCYA BAUTISTA, 2015 - Análisis de Rentabilidad de una Empresa.

ANA ROCIO NUREÑA DIAZ, 2016 – Caracterización de las mypes del financiamiento de las empresas del Perú.

Congreso de la Republica, (2003). Ley 28015, Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa. Recuperado el 18 Abril del 2014, de:

http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf

Congreso de la Republica, (2013). Ley 30056 que modifica diversas leyes para

facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Recuperado el 18 de abril del 2014, de:
http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI_LEY_30056/ley_30056.pdf

Falconier, L. (2011). Características de las micro y pequeñas empresas. Recuperado el 18 de abril del 2014 de:
<https://sites.google.com/site/8150microempresas/clasificacion>.

Zúñiga, J., (s.f.) . *Las PYMES y la economía peruana*. Recuperado el 18 de abril del 2016 de:
<http://larepublica.pe/imprensa/economia/1409-las-pymes-y-la-economia>.

Anexos

Anexo N° 1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

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

N°	Actividades	SETIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
		Semanas				Semanas				Semanas				Semanas			
		1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°
01	Búsqueda de información de bases teóricas																
02	Redacción de bases teóricas																
03	Elaboración del cronograma para la recolección de datos																
04	Selección del instrumento para la recolección de																

	datos																
05	Elaboración de preguntas para la recolección de datos, según variable																
06	Recolección de datos																
07	Procesamiento de la recolección de datos																
08	Presentación de los resultados de la investigación																
09	Corrección o levantamiento de errores																
10	Informe final del proyecto																

ANEXO: N°2 Cuestionario

Encuesta para MYPES del sector servicio, rubro boutiques en el Distrito de Satipo, Provincia de Satipo, Departamento de Junín año 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 más ()

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 ()

III.- CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

12) ¿Solicitó algún préstamo para su empresa?

- a) SI () b) NO ()

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

- a) Familiar ()
b) Bancario ()
c) Edpyme ()
d) Prestamista ()
e) Cajas Municipales ()
f) Financieras ()

14) ¿En que suele invertir el financiamiento?

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

15) ¿Cuál fue el monto del préstamo?

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

16) ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

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

17) ¿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

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

a) SI () b) NO ()

19) ¿Considera su empresa rentable?

a) SI () b) NO ()

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

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

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

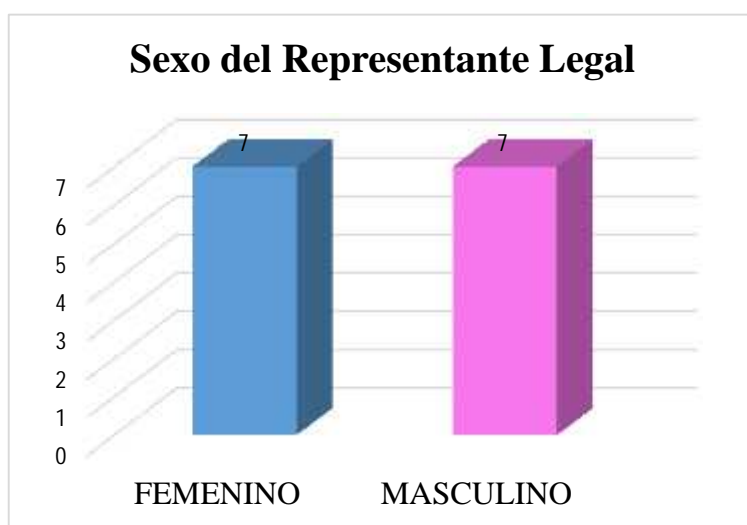


Figura 1: Distribución del sexo en los representantes legales de las MYPES del área de estudio

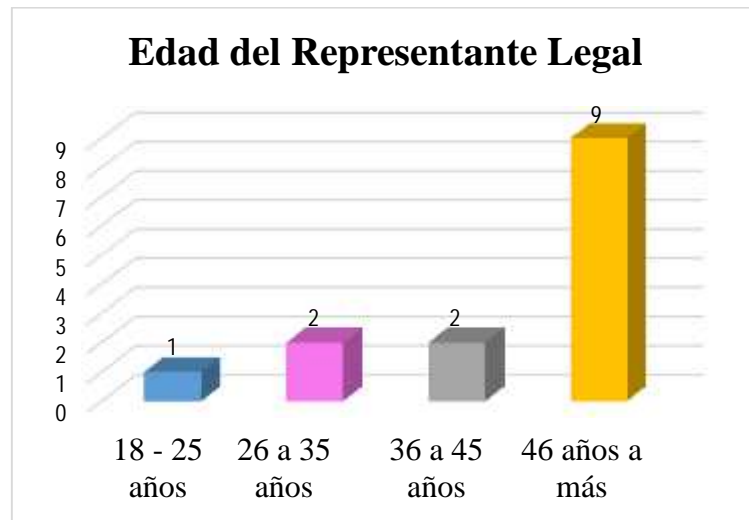


Figura 2: Distribución de edad de los representantes legales de las MYPES del área de estudio

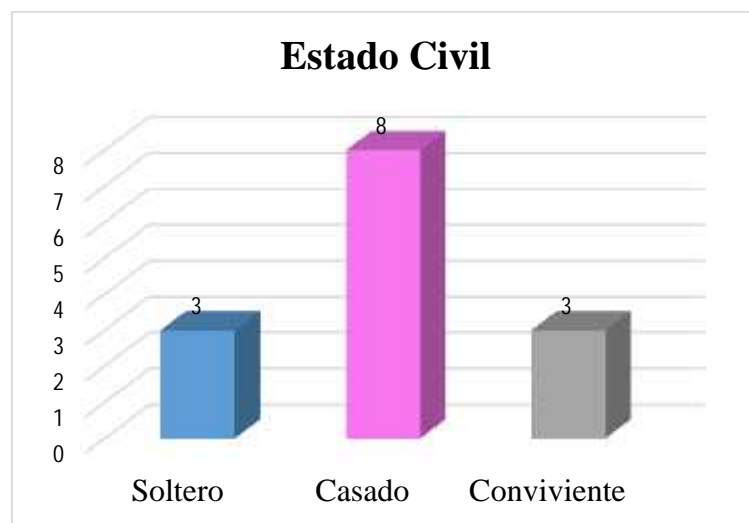


Figura 3: Distribución de estado civil de los representantes legales de las MYPES del área de estudio

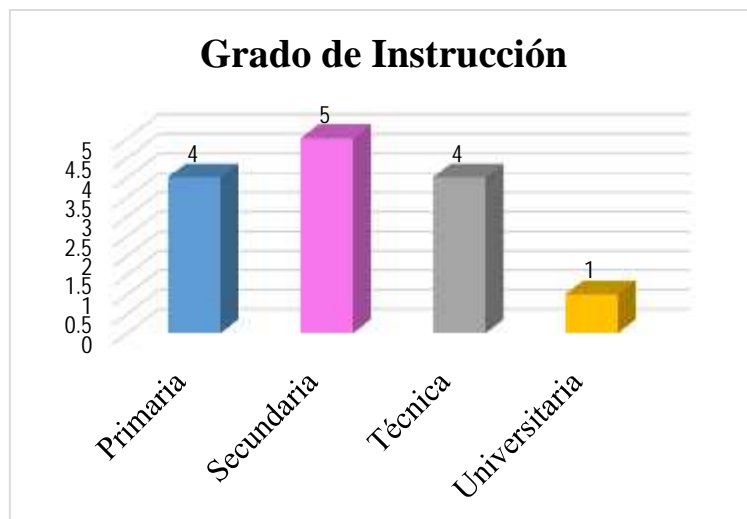


Figura 4: Distribución de grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del área de estudio

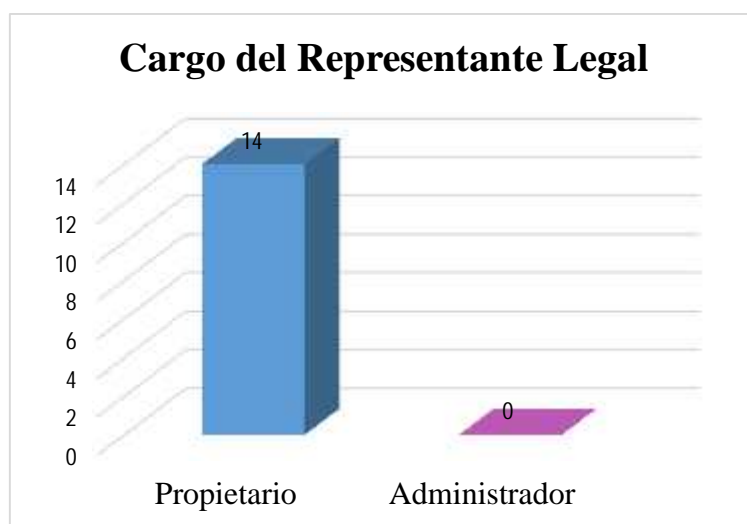


Figura 5: Distribución de cargo de los representantes legales de las MYPES del área de estudio.

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

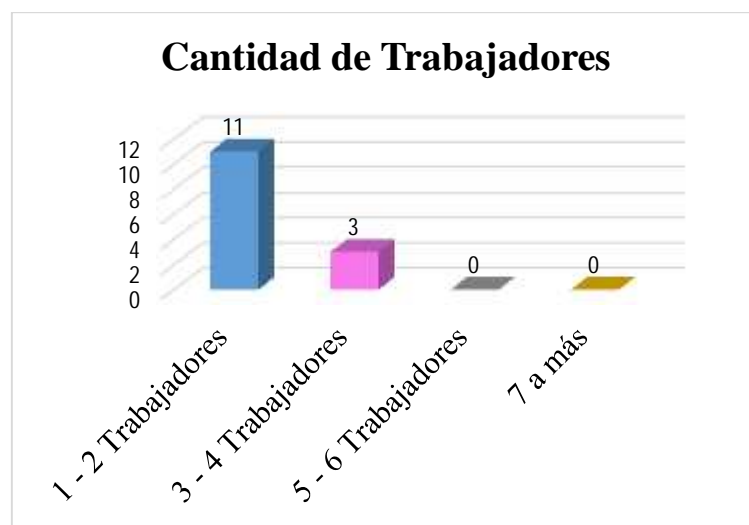


Figura 6: Distribución de cantidad de trabajadores de las MYPES del área de estudio

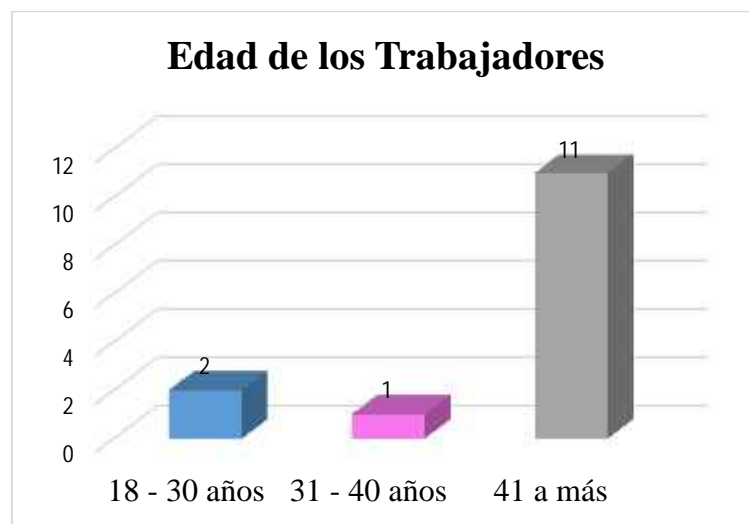


Figura 7: Distribución de edad de los trabajadores de las MYPES del área de estudio

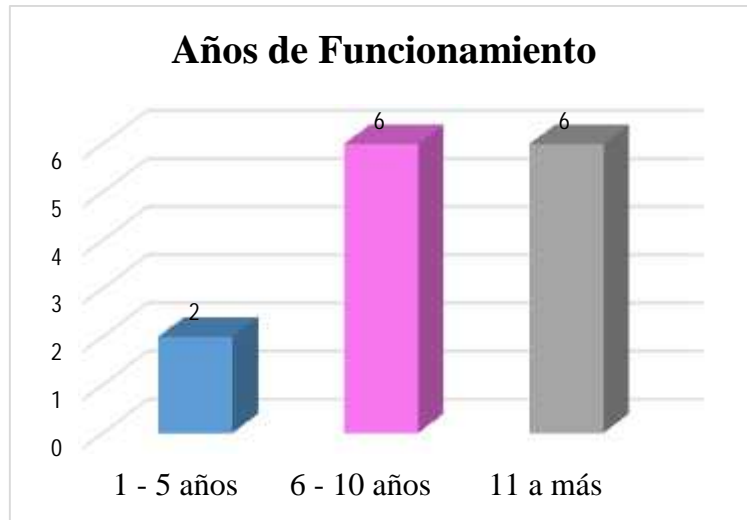


Figura 8: Distribución de años de funcionamiento de las MYPES del área de estudio

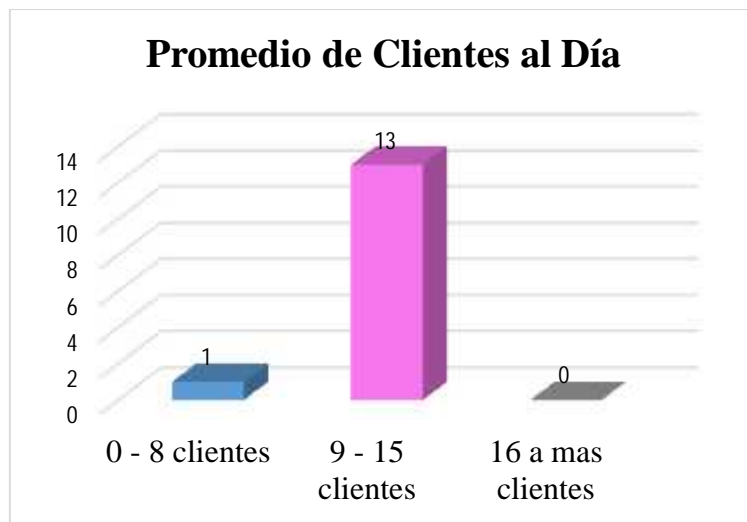


Figura 9: Distribución de promedio de clientes al día de las MYPES del área de estudio.

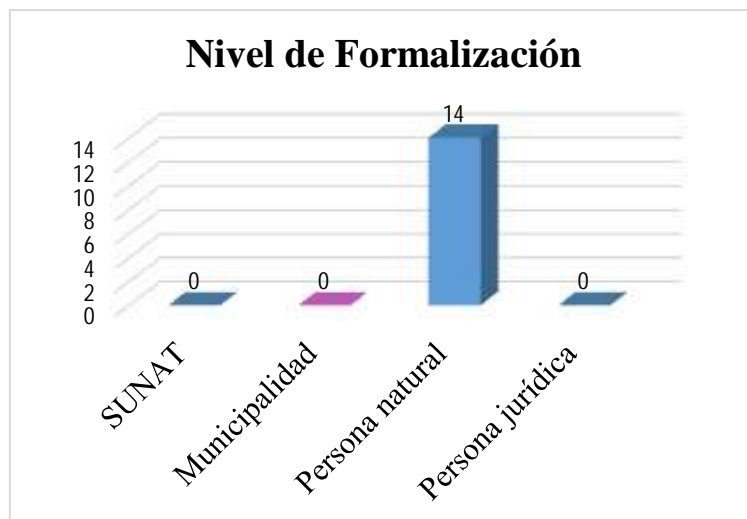


Figura 10: Distribución de nivel de formalización de las MYPES del área de estudio

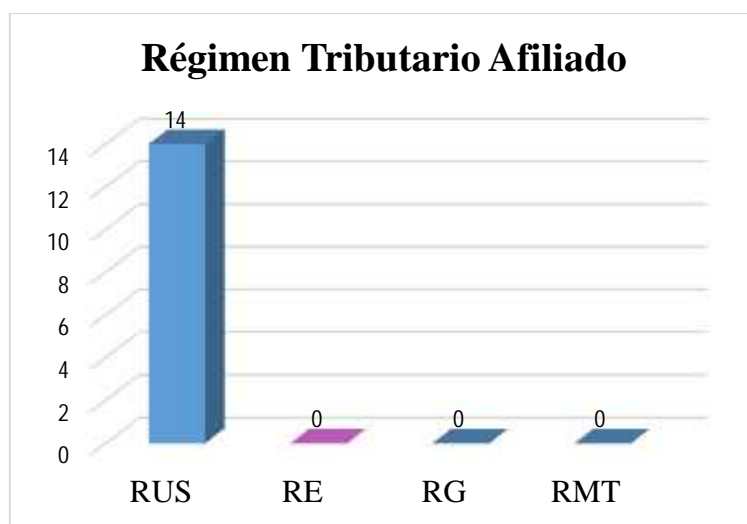


Figura 11: Distribución de régimen tributario afiliado de las MYPES del área de estudio

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



Figura 12: Distribución de solicitud de préstamo de las MYPES del área de estudio.

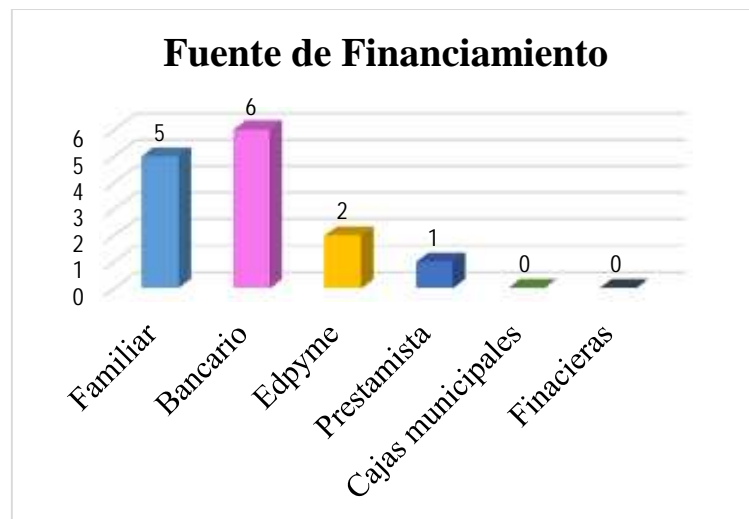


Figura 13: Distribución de fuente de financiamiento de las MYPES del área de estudio

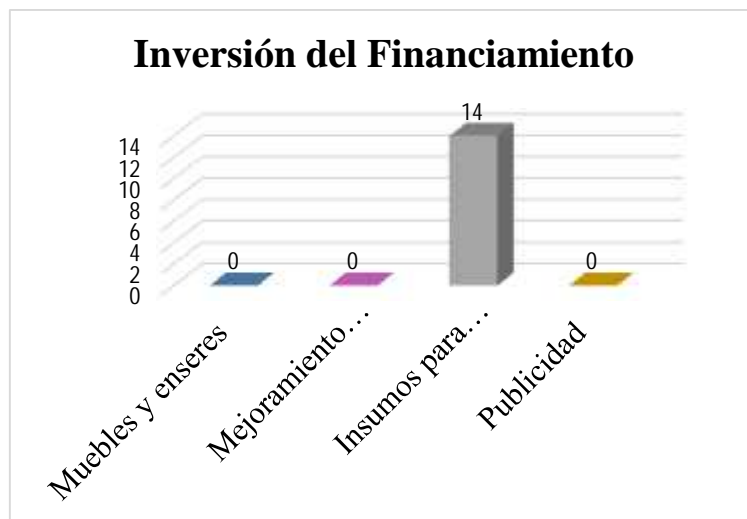


Figura 14: Distribución de inversión del financiamiento de las MYPES del área de estudio

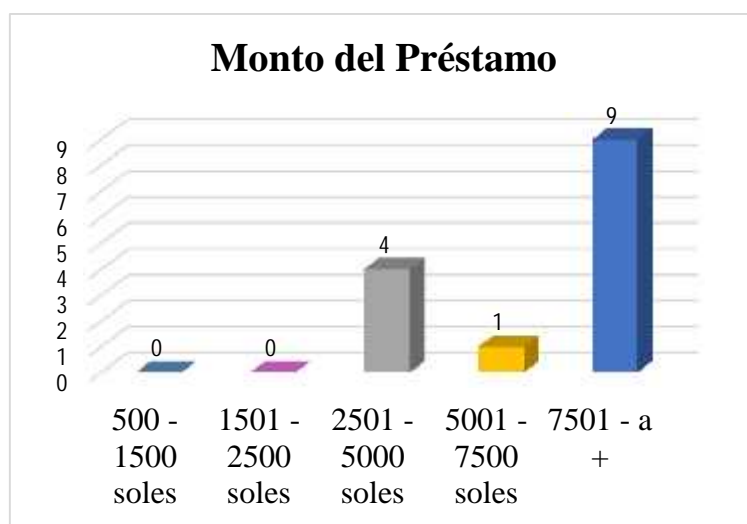


Figura 15: Distribución de monto del préstamo de las MYPES del área de estudio



Figura 16: Distribución de tiempo de pago del préstamo adquirido por las MYPES del área de estudio



Figura 17: Distribución de problemas al solicitar el préstamo de las MYPES del área de estudio

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

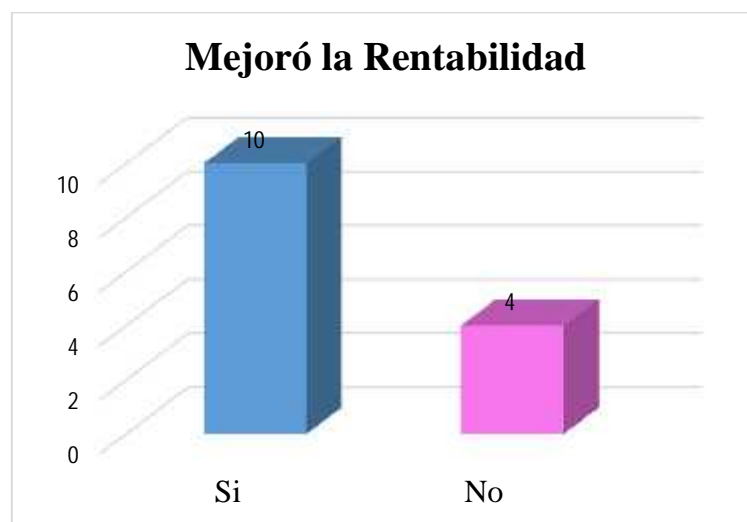


Figura 18: Distribución de mejora de rentabilidad después del préstamo adquirido por las MYPES del área de estudio

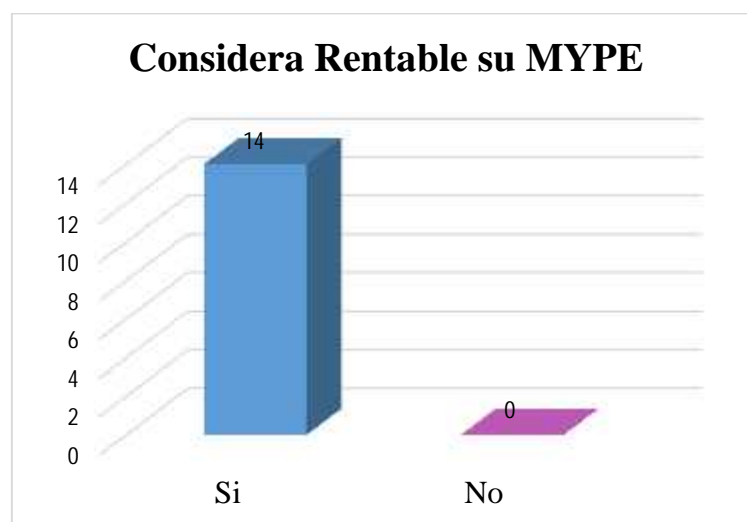


Figura 19: Distribución de rentabilidad de las MYPES del área de estudio

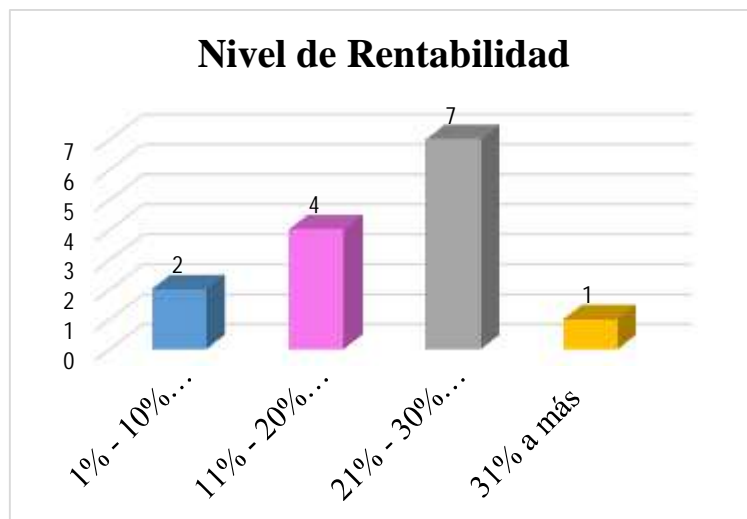


Figura 20: Distribución de nivel de rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

Fotos:



FINANCIAMIENTO: Autofinanciando por el estudiante.