



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD Y EL  
FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO PEQUEÑAS  
EMPRESAS DE SECCIÓN COMERCIO, EN EL ÁMBITO  
FERRETERÍA, EN LA PROVINCIA DE SATIPO,  
DEPARTAMENTO JUNÍN AÑO 2019.”**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL  
GRADO ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS.**

**AUTORA:**

**YUDITH SONIA ALZAMORA LAZARO  
CODIGO DE ORCID 0000-0001-5103-5252.**

**ASESOR:**

**C.P.C.C. YURI VLADIMIR SÁNCHEZ ESPINOZA**

**SATIPO-PERU**

**2019**

**Título de la tesis**

“Características de la Rentabilidad y el Financiamiento de las micro pequeñas empresas de sección comercio, En el ámbito ferretería, en la Provincia de Satipo, departamento Junín año 2019”

**EQUIPO DE TRABAJO  
AUTOR**

ALZAMORA LAZARO Yudith Sonia.

Estudiante de la filial de, Satipo, Perú

CODIGO DE ORCID 0000-0001-5103-5252.

**ASESOR**

C.P.C.C. YURI VLADIMIR SÁNCHEZ ESPINOZA

Mg, CPC. De la sede. Ayacucho, Perú

CODIGO DE ORCID 0000-0003-1563-9045

## **HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

---

**Mg. CPC. PRADO RAMOS MARIO.  
DODIGO ORCID 0000-0002-1490-5869**

**Presidente**

---

**Mg. CPC. GARCIA AMAYA MANUEL JESUS  
CODIGO ORCID 0000-0001-6369-8627**

**Miembro**

---

**Mg. CPC. ROCHA SEGURA ANTONIO  
CODIGO ORCID 0000-0001-7185-2575**

**Miembro**

---

**Mg, CPC. YURI VLADIMIR SÁNCHEZ ESPINOZA  
CODIGO ORCID 0000-0003-1563-9045**

**Asesor**

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a todos los docentes en especial al Mg. Juan Ureta y Alex Maravi, por guiarme por el camino del éxito con sus conocimientos profesionales. Para poder cumplir mi meta como profesional.

También agradezco a mi madre Bernardina por sus consejos sabios para estudiar.

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mi hija Lizeth Anali, porque es el motivo de seguir adelante con mis estudios y ser un ejemplo para ella.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las Características de la Rentabilidad y el Financiamiento de las micro pequeñas empresas de sección comercio, En el ámbito ferretería, en la Provincia de Satipo, departamento Junín año 2019. La investigación fue cuantitativa descriptiva simple, El diseño de la investigación que se utilizará será no experimental transversal descriptivo, porque se utilizó la técnica de encuesta en la recolección de datos, con una población de 24 comerciantes dedicados al ámbito de la ferretería de lo cual se tomó la muestra del 100% de la investigación.

El recojo de la información de la presente investigación se utilizara un cuestionario con 22 preguntas cerradas se escogió en forma dirigida a los gerentes de las ferreterías, cuyos resultados fueron: Respecto a las Características del Financiamiento la mayoría de los gerentes o propietarios indican que solicitaron algún tipo de financiamientos para el negocio. Las Fuentes de Financiamiento predominan. Los bancos con un 50% entidades financieras, un 16,67% Que el 83,33% lo utiliza para la compra de insumos y el 12,5% lo invierte para el mejoramiento del local, brindando espacios cómodos y una atención de calidad a los clientes. Según los resultados obtenidos respecto al monto de préstamo adquirido predomina considerablemente el monto de S/. 1 000 a 5000 soles, En relación al tiempo de pago del préstamo los comerciantes prefieren cancelar el crédito en 24 meses (2 años) representados, el 45,83%, en doce meses el 41,67% (1 año), y solo el 12,5% lo deciden pagar en 6 meses, quiere decir que hay rentabilidad. En cuanto a los problemas al solicitar el préstamo, el 100% de la Provincia de Satipo no tuvieron problemas para el Financiamiento.

Respecto a las Características de la Rentabilidad. En cuanto a la mejora de la Rentabilidad después del Financiamiento el 100% de los comerciantes en el ámbito de las Ferreterías afirman que si mejoraron sus ingresos. En relación si es rentable 100% considera rentable lo cual indica que sus ingresos cubren sus egresos, manteniendo el capital. Y gracias a la rentabilidad ay financiamiento de terceros.

**Palabra clave:** Rentabilidad Financiamiento y

## **ABSTRACT**

The research had as a general objective: Describe the characteristics of financing and profitability, trade section, in the field of hardware stores, of the district and Province of Satipo year 2019. The research was quantitative simple descriptive, The design of the research to be used will be not Descriptive cross-sectional experimental, because the survey technique was used in data collection, with a population of 24 merchants dedicated to the field of hardware, from which the sample of 100% of the research was taken.

The collection of the information of the present investigation will be used a questionnaire with 22 closed questions was chosen in a way directed to the managers of the hardware stores, whose results were: Regarding the Characteristics of the Financing the majority of the managers or owners indicate that they requested some type of financing for the business. Funding Sources predominate. Banks with 50% financial institutions, 16.67% That 83.33% use it for the purchase of inputs and 12.5% invest it for the improvement of the premises, providing comfortable spaces and quality care to the clients. According to the results obtained with respect to the amount of loan acquired, the amount of S /. 1 000 to 5000 soles, In relation to the loan payment time, merchants prefer to cancel the loan in 24 months (2 years) represented, 45.83%, in twelve months 41.67% (1 year), and only 12.5% decide to pay in 6 months, which means that there is profitability. As for the problems when applying for the loan, 100% of the Province of Satipo had no problems for financing.

Regarding the Characteristics of Profitability. As for the improvement of the Profitability after the Financing, 100% of the merchants in the field of the Hardware stores affirm that if they improved their income. In relation to whether it is profitable, 100% considers it profitable, which indicates that its income covers its expenses, maintaining capital. And thanks to the profitability and financing of third parties.

**Keyword:** Profitability and Financing



<b>Caratula.....</b>	<b>I</b>	
<b>Título.....</b>	<b>II</b>	
<b>Equipo de trabajo .....</b>	<b>III</b>	
<b>Hoja de firma del jurado .....</b>		iii
<b>Agradecimiento.....</b>		v
<b>Dedicatoria.....</b>		VI6
<b>Resumen .....</b>		7
<b>Abstrat....¡Error!</b>	<b>Marcador</b>	<b>no</b>
<b>definido.....</b>	<b>XII</b>	
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>		12
<b>II. REVISION DE LA LITERATURA.....</b>		13
<b>2.1 Antecedentes de Estudio .....</b>		13
2.1.1 Internacional .....		13
2.1.2 Nacional.....		15
2.1.3 Regional.....		17
2.1.4 Local .....		17
<b>2.2 Bases Teóricas de la investigación.....</b>		19
2.2.2 Teorías del financiamiento .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
2.2.4 Teorías de la rentabilidaD .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	31
<b>2.3 Marco Conceptual: .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
2.3.1 Definiciones de ferreterías: .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>	

2.3.2 Definiciones de Financiamiento .....	¡Error! Marcador no definido.
2.3.4 Definiciones de Rentabilidad .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>III. HIPOTESIS.....</b>	<b>75</b>
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>47</b>
<b>3.1 Tipo y nivel de la investigación .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>3.1.1 Tipo de investigación .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>3.1.2 Nivel de investigación .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>3.2 Diseño de la investigación .....</b>	<b>47</b>
<b>3.3 Población y muestra .....</b>	<b>48</b>
<b>3.3.1 Población.....</b>	<b>48</b>
<b>3.3.2 Muestra.....</b>	<b>48</b>
<b>3.4 Definición y Operacionalización de variables.....</b>	<b>48</b>
<b>3.5 Técnicas e instrucciones .....</b>	<b>52</b>
<b>3.5.1 Técnicas.....</b>	<b>52</b>
<b>3.5.2 Instrumento .....</b>	<b>52</b>
<b>3.6 Procedimiento de recolección de datos.....</b>	<b>52</b>
<b>3.7 Plan de análisis .....</b>	<b>52</b>
<b>3.8 Matriz de consistencia.....</b>	<b>52</b>
<b>3.9 Principios éticos.....</b>	<b>57</b>
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>57</b>

4.1 Resultados.....¡Error! Marcador no definido.

4.2 Análisis de los resultados.....¡Error! Marcador no definido.

    4.2.1 Datos Generales.....¡Error! Marcador no definido.

    4.2.3 Del financiamiento de las micro y pequeñas empresas¡Error! Marcador no definido.

    4.2.4 De la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas¡Error! Marcador no definido.

V. CONCLUSIONES.....¡Error! Marcador no definido.

VI. RECOMENDACIONES.....¡Error! Marcador no definido.

    7.1 Anexo.....

    7.2 tablas.....

    7.3 figuras.....

    7.4 Cuadros.....

## **I. INTRODUCCIÓN**

Esta investigación tiene como objetivo, de mostrar las Características de la Rentabilidad y el Financiamiento de las micro pequeñas empresas de sección comercio, En el ámbito ferretería, en la Provincia de Satipo, departamento Junín año 2019. Se tomó la muestra de las 24 ferreterías de la provincia de Satipo lo cual se realizó una encuesta con 22 preguntas cerradas, obteniendo la respuesta de los representantes de las ferreterías que la mayoría son dueños y gerentes de su propio negocio. En la provincia de Satipo hay movimiento económico en cuanto al financiamiento. Todas las ferreterías han solicitado préstamos de entidades bancarias y también gracias a la rentabilidad las entidades financieras siguen dándoles más préstamos, con ello incrementan sus mercaderías para poder satisfacer necesidades de los clientes, las ferreterías tienen de dos a más trabajadores lo cual también genera empleo para el crecimiento económico, en cuanto a la rentabilidad las ferreterías de Satipo tienen muy buena rentabilidad también son exonerados del IGV. (Impuesto general a las ventas) por la ley amazonas.

### **ENUNCIADO DEL PROBLEMA:**

#### **Problema General:**

¿Cuál es la Características de la Rentabilidad y el financiamiento, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019?

#### **Problema Específico:**

- a) ¿Cuál es la Características del Financiamiento, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019?
- b) ¿Cuál es la Características de la Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019

### **OBJETIVOS:**

#### **Objetivo General:**

- ✓ Describir las Características del Financiamiento y la Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019.

#### **Objetivo Específico:**

- ✓ Describir las Características de los representantes, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019.
- ✓ Describir las Características de las mypes, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019.
- ✓ Describir las características del financiamiento, sección comercio, en el ámbito ferreterías, del distrito y provincia de Satipo, año 2019.

- ✓ Describir las Características de Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019.

### **JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION:**

La investigación tuvo como objetivo general: Describir Características del Financiamiento y la Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019

Para ello se tiene como objetivos específicos determinar y describir las características de la rentabilidad y el financiamiento, describir las características de los representantes y del micro y pequeñas empresa del área de estudio

Para lo cual se realizara una encuesta con un cuestionario de 22 preguntas cerradas a los representantes de las ferreterías, para determinar las características de rentabilidad y del financiamiento

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes de Estudio.**

#### **2.1.1 Internacional**

**vilchez (2015)** El financiamiento para la micro y pequeña empresa en el Perú (años 2008-2014) En el Perú, así como en muchos países de América Latina el desarrollo de la MYPES es de mucha importancia en el sentido de que, en un escenario de crisis y recesión, como es el que se produjo en los años 1998, se convirtieron en una oportunidad de generación de autoempleo, empleo, creación de valor para las familias y el país, como también en una fuente importante de dinamismo para la economía. En ese sentido debemos reconocer la importancia que la MYPES han tenido y tienen como protagonistas en el crecimiento económico del país, han cumplido un rol fundamental en el impulso de la cadena productiva y han sido la máxima expresión de creatividad, dentro de un ambiente de múltiples necesidades y barreras que no han facilitado su desempeño y que aún en muchos casos se han convertido en factores que han contribuido a su fracaso. En el presente trabajo se hace un análisis del financiamiento a la MYPES desde el ángulo del acceso al crédito y las facilidades que se les otorgan para sustento de su crecimiento a mediano y largo plazo. Es una investigación del tipo descriptivo- analítica, pretendiendo dar conclusiones para propiciar soluciones a tan complicado problema en el mundo práctico de las MYPES en el Perú, a nivel nacional. El capítulo 1, se refiere a la fundamentación del estudio del presente tema, considerando la metodología de la investigación, tenemos el planteamiento del problema: formulación, justificación, objetivos, alcance y limitaciones. El capítulo II comprende el marco teórico,

consideramos un marco histórico, el concepto de MYPES, su importancia, formalidad e informalidad, y el tema de financiamiento específicamente del tema aquí abordado. El capítulo III, desarrolla el tema central: financiamiento de las MYPES en el Perú 2008-2014, destacándose sus características, los instrumentos financieros accesibles, las principales dificultades y los resultados en términos de colocaciones del sistema financiero a las MYPES y por segmentos empresariales. En el capítulo IV, se presentan las principales conclusiones que son pues el resultado del análisis realizado en el capítulo III principalmente, habida cuenta del conocimiento tratado en el capítulo 11, marco teórico fundamental para el desarrollo del presente informe

**Castillo (2013)** en su investigación sobre la Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento realizada en España. Alcanzó el objetivo consistente en: Describir la legislación de las Mypes y acceso al financiamiento realizado en España. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo; con un diseño descriptivo simple. La muestra estuvo conformada por 125 trabajadores. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de medición fue el cuestionario estructurado. Resultados: El 72% afirmaron que existe acceso al financiamiento estatal y privado; el 80% de encuestados opinaron que hay mucho trámite burocrático para obtener crédito en las entidades financieras; el 68% de encuestados indicaron que las entidades financieras exigen muchos requisitos. El estudio concluyó: la escasez que existe en la Mype no representa únicamente la restricción de la oferta de crédito sino se complementa con una baja demanda de crédito ya que surge un conflicto de intereses entre el Estado, la Mype y la banca comercial; este hecho obliga a que seriamente consideren la dotación de incentivos privados; aunque pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales.

**Infante (2015)** en su investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de artículos de ferreterías del distrito Sullana, 2013”. Concluyo que en la mayoría de los representantes son personas adultas con profesión de contador de estado civil casados y llevan más de tres años con su negocio y en cuanto al financiamiento. Todas las ferreterías solicitaron financiamiento de las entidades financieras, para su capital de trabajo que gracias a ello ay buena rentabilidad.

### 2.1.2 Nacional

**Uribe (2018)** Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. Resumen: La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 60% tienen de 31 a 40 años de edad, el 70% son del sexo femenino, el 70% cuentan con estudios universitarios, el 50% son solteros, el 80% de los representantes son de profesión enfermeras. El 70% tienen de 1 a 4 años en el rubro, son formales, el 70% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, y no tienen trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 70% se financian por terceros, utilizando el 60% utiliza a otras entidades bancarias, el 60% paga intereses, el 30% su financiamiento es de Confianza y Caja Piura, al 40% las entidades no bancarias les otorgaron beneficios, al 60% les otorgaron los montos solicitados, siendo este monto de S/1,000 a S/20,000 soles, el 40% los créditos fueron a corto plazo, el 60% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 70% no recibieron capacitación previa al crédito, no recibieron capacitación en los últimos años, y no capacitan a su personal, el 80% creen que la capacitación es una inversión, el 70% creen que la capacitación es relevante. Finalmente, el 80% creen que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad, del 90% su rentabilidad mejoro en los últimos años, y del 90% no a disminuido en los últimos años.

---

**Zevallos (2017)** Gestión en la capacitación y la rentabilidad en las MYPES rubro hoteles en Tumbes, 2016 rEl presente trabajo de investigación tiene como objetivo general: Determinar las características de la capacitación y la rentabilidad en las MYPES rubro hoteles en Tumbes, 2016; el Tipo de investigación es Descriptiva, las variables son: capacitación y rentabilidad, el Nivel es Cuantitativo, el diseño de investigación es no experimental de corte transversal ya que se observan los fenómenos tal y como se dan el contexto natural. Utilizando la técnica de la Encuesta y el instrumento diseñado es base el cuestionario con preguntas y respuestas cerradas; de una muestra poblacional en un solo momento temporal .Nos encontramos en un mundo cambiante y globalizado, es aquí donde los trabajadores tienen que adaptarse a estos cambios; esto se logra mediante la capacitación constante, porque a través de la capacitación el personal recibirá nuevos conocimientos, técnicas, estrategias para poder desempeñarse mejor dentro de su área, permitiéndole ser más eficiente y eficaz al momento de desarrollar sus actividades.

---

**Carrión (2018)** El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas mineras de Ancash, 2017. Resumen: El presente trabajo de investigación se concretó

principalmente en determinar ¿Cómo es el financiamiento y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas mineras de Áncash en el 2017? Se realizó con el objetivo fundamental de determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas mineras de Áncash en el 2017; esta investigación es de tipo cuantitativo con diseño descriptivo correlacional, teniendo como población y muestra a las empresas objeto de estudio, la misma que se aplicaron instrumentos de investigación tales como la encuesta y entrevista; los resultados más importantes y trascendentales que se obtuvieron fueron: que se pudo apreciar que el financiamiento de las MYPE en su mayoría fue ajeno, así mismo el 60% de las MYPE recibieron financiamiento de entidades no bancarias, cabe mencionar también que el 80% afirmaron que el financiamiento recibido para la inversión de la empresa fue rentable; llegando a la siguientes conclusiones: Se puede apreciar que el financiamiento de las MYPE en su mayoría, es decir el 80% fue ajeno, así mismo el 85% de los representantes legales de las MYPE recibieron financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 50% solicitaron créditos más de tres veces, el 80% afirmaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos 2 años y el 75% de los propietarios de las MYPE afirmaron que el financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de su empresa.

Gonzales (2017), con su investigación “Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo conibo del distrito de Yarinacocha, 2017”, concluyo que la pequeñas empresas tienen más de 11 años de antigüedad y que los trabajadores que utilizan son eventuales y que el financiamiento mayormente lo solicitan en entidades bancarias y que obtienen sus préstamos a largo plazo lo cual aumentar su capital con el financiamiento tienen mayor rentabilidad,



### **2.1.3 Regional**

**Caro Coro (2018)** Su investigación con su título: *Financiamiento y rentabilidad en las cooperativas agroindustriales de la provincia de Tocache, periodo 2017* Resumen: El presente estudio de investigación tuvo como finalidad en determinar de como el financiamiento viene relacionándose con la rentabilidad de las Cooperativas agroindustriales en la provincia de Tocache. El estudio fue de tipo aplicada, con nivel de investigación descriptivo y un diseño de investigación descriptivo – correlacional. Se trabajó con una población muestra de 09 Cooperativas Agroindustriales, considerando a los representantes legales a fin de que los resultados obtenidos se aproxime a la realidad; para obtener la información de los integrantes de la muestra poblacional se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario con alternativas dicotómicas y algunas de opción múltiple, asimismo, se aplicó la prueba estadística de Pearson para contrastar la hipótesis de la investigación. Los resultados obtenidos demostraron que la relación existente entre financiamiento y la rentabilidad de las Cooperativas agroindustriales en la provincia de Tocache es positiva muy alta, además el coeficiente de determinación refleja un 87.97% de aceptación. Lo cual significa que la rentabilidad de Cooperativas agroindustriales en la provincia de Tocache tiene una relación muy alta en cuanto al financiamiento, en efecto, se acepta la hipótesis de investigación. Los antecedentes de estudio señalan que los recursos económicos son indispensables para financiar planes de negocio y la falta de ello impiden ampliar su capacidad productiva, por ello sus ingresos es relativamente baja y consecuentemente su rentabilidad también baja, dado que el financiamiento y el acceso al crédito para las Cooperativas agroindustriales es el eje fundamental por estar vinculado directamente con el desarrollo de la empresa.

### **2.1.4 Local**

Vargas Zelarayan (2018) en su investigación titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito, provincia de Satipo,” Resumen: tiene el objetivo general, determinar las principales características de Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías, distrito de Satipo, año 2018”. La investigación fue descriptiva, con diseño correlacional se ha utilizado como una población y muestra de 10 representantes legales o dueños de las Mypes aplicando la técnica de la encuesta y obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y la MYPES: El 60% de los representantes legales son de género masculino, el 60% tiene de 46 años a más, el 50% son convivientes, el 70% tiene grado de instrucción técnico y 80% son los propietarios de las Mypes. El 60% de las Mypes tienen de 11 años a más en

funcionamiento, el 70% tiene entre 1 a 2 trabajadores, el 50% tienen la edad entre los 18 a 20 años, el 100% de las Mypes tienen un promedio de 11 clientes a más diariamente, el 80% considera que su local se encuentra en lugar estratégico, el 60% adquiere mercaderías quincenal, el 100% de las Mypes son formales. Respecto al financiamiento de las MYPES: El 100% de los propietarios de las Mypes solicitaron préstamo, el 50% tiene como fuente de financiamiento bancario, el 80% invirtió en mejoramiento del local y en nueva mercadería y el 70% no tuvo inconvenientes al solicitar su crédito. Respecto a la Rentabilidad de las MYPES: El 100% de los propietarios de las Mypes afirman que la rentabilidad la mejora en los 2 últimos años, también señalaron que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad y consideran que su empresa es rentable.

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la provincia de Satipo.

**Conclusión general:**

Todos los antecedentes como internacionales, nacionales, regionales y locales nos demuestran que las ferreterías han solicitado crédito financiero para poder mejorar su local, comprar más materiales y cubrir otros gastos que se genere así mismo que también genera empleo para el crecimiento económico de la sociedad..

## **2.2. BASES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES**

### **2.2.1. FINANCIAMIENTO**

#### **2.2.1.1. DEFINICIÓN:**

Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Definición ABC). (Jiménez, 2013). El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Por otro lado (Burbano, 2014). Denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externo.

Asimismo, se designa con (Soto, 2015). El término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

De los conceptos mencionados, se puede inferir que el financiamiento es aquel recurso que el empresario necesita para poder poner en marcha sus proyectos tanto presentes como futuros.

#### **2.2.1.2. DIMENSIONES DEL FINANCIAMIENTO**

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural. Sin embargo, la importancia de las empresas de menor tamaño contrasta en América Latina con el escaso financiamiento al que tienen acceso. La dimensión del financiamiento constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor.

#### **2.2.1.3. TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO.**

El núcleo de la teoría financiera se desarrolla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De este conjunto de supuestos emergen conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. La primera conclusión establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe ni un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características la diferencian de las grandes empresas. Las MYPES poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la posibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPES presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares; en este contexto las MYPES son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significara problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

**Autores como Modigliani & Miller (1958), con su Teoría de**

Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para desarrollar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de fondo operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

Para Lerma, Martin, & Castro (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Una interpretación alternativa Fazzari, Glenn y Ptersen (1998). Se ha desarrollado basándose en la posibilidad que los capitales internos y externos no sean perfectos sustitutos. De acuerdo a esta visión, la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares. Se desprende que la existencia de diferencias entre los fondos que existen a las empresas, implica la interdependencia de las decisiones de inversión y financiamiento.

Por otro lado Herrera Santiago, Limon Suarez y Soto Ibañez (2006), nos muestra las teorías de la estructura financiera:

### **La Teoría del Trade-Off. Beneficios Impositivos Versus Costos de Quiebra:**

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebras. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaran el endeudamiento.

### **-Efectos de Señalización y la Jerarquía de Preferencias (Pcking Order):**

Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde dentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque la deuda es considerada con un medio para señalar la confianza de los inversionistas de la empresa. se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión.

**Myers y Majluf (1984)** plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores.

### **La Teoría de Financiamiento de la Jerarquía de Preferencias (PeckingOrder):**

Toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe una orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

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

Así mismo Briozzo y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento a través del tiempo en general existiendo fuentes básicas de financiamiento; la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

#### **2.2.1.4. FINALIDAD DEL FINANCIAMIENTO:**

Las Mypes constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país, es por ello que las instituciones bancarias hoy en día han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción.

Caballero Bustamante (2011). En las MYPEs han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos. Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que poseas una micro o pequeña empresa y de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento.

#### **2.2.1.5. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA**

(**Crecemype, 2008**). Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños del negocio en el momento en que fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos.

Crece es vender más. Para crecer hay que invertir. No se puede hacer que un negocio sea más grande si no se aumenta el tamaño de su local o el número de sus empleados o la cantidad de máquinas y equipos que utiliza. Lo que se invierte es dinero y el dinero puede provenir de nuestro bolsillo, de la empresa o de otros.

#### **2.2.1.6. CAUSAS PARA BUSCAR FINANCIAMIENTO**

(**Crece negocios, 2013**). Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

- a) Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.

- b) Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

### **2.2.1.7. CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

**Se clasifican en:**

#### **1. Según la procedencia: según (García, 2014) se dividen en:**

**a. Interna:** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

**b. Externa:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero.

#### **2. Según la propiedad: según (García, 2014) se dividen en:**

**a. Propio:** La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social o recursos aportados por los socios y reservas.

**b. Ajeno:** Formado por el conjunto de recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras a corto y largo plazo, son por tanto, recursos que deben ser devueltos en un periodo corto o largo.

#### **3. Según el plazo de devolución: según (García, 2014) se dividen en:**

**a. Corto Plazo:** Formada por los recursos que provienen de proveedores, créditos bancarios que la empresa tiene que devolver en menos de un año.

**b. A Largo Plazo:** Son fuentes de capitales permanentes, los préstamos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, un plazo superior a un año.



#### **4. Fuentes de financiamiento:**

A continuación se detallan las principales fuentes de financiamiento a las podemos recurrir según (Crece negocios, 2013):

##### **a). Ahorros personales**

Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.

##### **b).Bancos**

Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

##### **c). Entidades financieras no bancarias**

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

##### **d). Empresas de leasing**

Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

##### **e). Empresas de factoring**

Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar.

##### **f). Proveedores**

A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.

#### **g). Emisión de acciones**

Otra fuente de financiamiento es la venta de acciones, las cuales consisten en títulos que le otorgan a quien las posea, el derecho de participar en la distribución de las utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta.

#### **h). Emisión de bonos**

Otra alternativa es la emisión de bonos, los cuales consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera.

#### **i). Canjes o trueque con otras empresas**

Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con nuestros productos, o brindarles nuestros servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de que nos provea de insumos o mercaderías.

#### **j). Socios**

Otra forma de financiar nuestra empresa consiste en buscar un socio, es decir, una persona interesada en nuestra empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a trabajar junto con nosotros en su crecimiento.

#### **k). Inversionistas**

Finalmente, podríamos buscar “entidades de capital de riesgo” o “inversionistas ángeles” que a diferencia de las entidades de capital de riesgo, utilizan fondos propios y no de terceros, o simplemente cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en nuestra empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades.

#### **¿Qué se debe tener en cuenta al solicitar un financiamiento?**

Para pedir un crédito es muy importante conocer las alternativas que se acomoden a nuestros bolsillos y a nuestras necesidades. Un primer aspecto que las personas deben tomar en cuenta es el monto de las cuotas que habrán de pagar o la tasa de costo efectivo anual (TCEA), es decir, la que incluye la tasa de interés y los pagos adicionales que uno debe hacer. Al momento de hacer tu evaluación del crédito, considera no solo a los bancos, sino también a las financieras y a las cajas de ahorro municipal o rural. Averigua cuánto debes pagar adicional por mora si es que esta situación se presenta. Además, pregúntale al representante de la entidad financiera qué flexibilidad hay si es que pudieras tener problemas para el pago del préstamo (Asesor empresarial, 2012).

### **1. Tasa de interés**

El más fácil de identificar es el interés que cobran las entidades por hacer un préstamo, es decir, el precio que el deudor paga por los recursos que pidió prestados en un plazo determinado. Se expresa de manera mensual, trimestral o anual (Asesor empresarial, 2012).

### **2. Cargos o costos asociados**

Al solicitar el crédito el banco tiene que realizar algunas tareas operativas para decidir otorgarle los recursos. Es por esa razón que en algunas instituciones le solicitan que pague un valor para poder estudiar su solicitud. En algunos casos se asocia un seguro de vida o de desempleo para garantizar el pago de la deuda en momento de muerte o de interrupción laboral. En resumen, el costo de financiamiento total es el resultado de sumar todos los costos y gastos que se determinan al disponer de los recursos del banco.

#### **2.2.1.8. VENTAJAS DE CONSEGUIR FINANCIAMIENTO**

Cuando obtienes un crédito, para que tu negocio crezca existen las siguientes ventajas:

1. No vivirás ajustado; no necesitaras poner todo lo que tengas de manera que te quede un dinero para urgencias.
2. El negocio devuelve el préstamo no tú.
3. Ganaras más dinero por cada sol invertido en el negocio; estas trabajando con dinero de otros, al devolverle sus cuotas el saldo es para la empresa.
4. Al pagar el dinero a tiempo, construyes tu prestigio crediticio como empresa formal (CreceMype, 2008).

**a. Financiamiento para bienes de capital o capital de trabajo El dinero se puede necesitar para lo siguiente:**

1. Para completar tus instalaciones: comprar un local, muebles, computadoras.

A esto se llama inversión en activo fijo o inversión en bienes de capital.

2. Para poder funcionar hasta que el negocio empiece a mantenerse solo: compra de materia prima, materiales, etc. A esto se llama inversión en capital de trabajo (Crecemype, 2008).

Tener en claro cuánto dinero se necesita para cada cosa.

#### **b. Tiempo que se necesita el crédito**

El plazo de un crédito debe permitir devolverlo sin problemas, con la operación misma del negocio.

1. El corto plazo está pensado para préstamos rápidos, al que podrás devolver cuando el momento de necesidad haya pasado.

- Créditos Comerciales

- Créditos Bancarios

- Pagarés

- Líneas de Crédito

- Papeles Comerciales

- Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar

- Financiamiento por medio de los Inventarios.

2. El mediano plazo se considera cuando hay que hacer inversiones en montos no tan altos, por lo que debería ser posible devolverlos sin presionar demasiado tu disponibilidad de dinero.

3. A largo plazo se utiliza para financiar inversiones que tardaran un tiempo en comenzar a rendir frutos, es decir, a hacer realidad el tan buscado crecimiento del negocio (Crecemype, 2008).

#### **c. Hipoteca.**

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor)

#### **d. Acciones.**

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece (Briceño, 2009).

#### **e. Bonos.**

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas (Briceño, 2009).

#### **f. Arrendamiento Financiero.**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes (Briceño, 2009).

### **2.2.2. RENTABILIDAD**

#### **2.2.2.1. DEFINICIONES:**

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Gonzales (2002), la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las Mypes a largo plazo, que favorece la creación de un elevado número de empleos e ingresos para el Estado. Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

Según Lizcano (2007), la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. Desde el punto de vista económico o financiero, la rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por lo tanto, se puede afirmar que la rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción y/o de intercambio. (Zamora Torres, 2001) La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de financiación de los mismos. Consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. La rentabilidad es entendida también como una noción que se aplica a toda la acción económica en la que se moviliza los medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

#### **2.2.2.2. IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD**

La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generan rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad (Benavides, 2012).

#### **2.2.2.3. TEORIA DE LA RENTABILIDAD**

Según Ferruz (2000). Sostiene que la rentabilidades 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:

a. Teoría de la Rentabilidad y Riesgo en el Modelo de Markowitz:

Es una teoría de inversión que estudia como maximizar el retorno y minimizar el riesgo, mediante una adecuada elección de los componentes de una cartera de valores. Originada por Harry Markowitz, autor de un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio theory) propone que el inversor debe abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular.

Las inversiones financieras vienen determinadas por 4 parámetros:

- Rentabilidad
- Riesgo
- Liquidez
- Control

En su modelo, Markowitz, establece que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan obtener la máxima rentabilidad sin tener que asumir un alto nivel de riesgo. Nos muestra también, como hacer una cartera óptima disminuyendo el riesgo de manera que el rendimiento no se vea afectado.

Lo que hacían, entonces un inversor calcularía simplemente el grado esperado de rendimientos de un conjunto de activos y luego invertiría todo su dinero en aquel activo que proporcione la mayor rentabilidad esperada.

Entendiéndose como cartera de inversión al conjunto de instrumentos (activos financieros) tanto de renta fija y renta variable, lo cual permite minimizar riesgos. Y en cuanto a componentes de una cartera de valores está compuesta por inversión. Para poder definir una estrategia que nos permita gestionar el riesgo, debemos identificar cuáles son aquellos factores de riesgo de mercado. Entre los diversos factores de riesgo de mercado que influyen en el valor de la cartera de inversión, podemos definir cuatro importantes:

- a) La tasa de interés.
- b) Los precios de la materia prima.
- c) Riesgo del tipo de cambio.
- d) Los precios de los títulos valores

**a.- (renta fija y renta variable)**

La rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que deseara maximizar. Esto a su vez implica que el decisor intentara que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Concluyendo que el decisor financiero valorara más la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando este sea lo bastante estable en el tiempo (Markowitz, 1952).

### **b. La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.**

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que fue perfeccionado por J. L.

Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las varianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice).

(Herrera, Limón, y Soto, 2010) El término independiente de esa expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

### **c. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Huarpe**

El modelo de mercado de Huarpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Huarpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Huarpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Huarpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.



## **2.2.2.4. TIPOS DE RENTABILIDAD**

### **a. La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los factores (activos) de una empresa en un periodo determinado, independientemente de la forma en que se hayan financiado dichos activos, sin importar si la empresa es dueño de sus activos o estos están financiados total o parcialmente.

La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

- 1. Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.**
- 2. Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.**
- 3. Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuada a la empresa.**
- 4. Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.**

### **Formas de medir la rentabilidad**

**Hay diversas formas de medir la rentabilidad. Empezamos con la rentabilidad económica. La rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.**

**RE = Resultado antes de intereses e impuestos x 100**

### **Activo total**

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

## **b. La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activo) que son propios de la empresa en un periodo determinado. Permite:

1. Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa, acerca de la marcha del negocio.
2. Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.
3. Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:
  4. Recurrir al financiamiento interno.
  5. Recurrir al financiamiento externo.
  6. Ampliar el capital.
  7. Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

La rentabilidad financiera (RF) se mide dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio).

$$RF = \frac{\text{Beneficio neto después de impuestos}}{\text{Fondos propios}} \times 100$$

Fondos propios

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

### **¿Cómo saber si una empresa es rentable?**

Una medición simple de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al comparar sus ingresos con sus egresos. Cuando los ingresos que genera son mayores que sus gastos podemos decir que la empresa es rentable y si es todo lo contrario no rentable. Para obtener esta información acudimos su estado de resultados, si éste muestra utilidades o beneficios podemos decir que la empresa es rentable, pero si muestra pérdidas no lo es. Pero una medición más precisa de la rentabilidad de una empresa la obtenemos al medir la relación que existe entre las utilidades o beneficios que ha obtenido, y la inversión o los recursos que ha utilizado para poder generarlos (Crece negocios, 2014).

**Existen 8 factores primordiales que influyen en la rentabilidad:**

## **1. Intensidad de la inversión**

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividiendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición (Martínez, 2009).

## **2. Productividad**

Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad o sus utilidades es aumentando su productividad. La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento del recurso material y humano (Martínez, 2009).

## **3. Participación de mercado**

Este tipo de estudio es realizado con la finalidad de determinar el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños poblacionales (Martínez, 2009).

## **4. Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores**

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer productos similares, igualmente tienen libertad absoluta para las sus actividades inherentes y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos (Martínez, 2009).

## **5. Calidad de producto/servicio**

La calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo (Martínez, 2009).

## **6. Tasa de crecimiento del mercado**

La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un producto en el mercado en un período determinado, se define por ser el clásico ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto (Martínez, 2009).

## **7. Integración Vertical**

La integración vertical comprende un conjunto de decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización. Dichas decisiones son de tres tipos:

1. Definir los límites que una empresa debería establecer en cuanto a las actividades genéricas de la cadena de valor de la producción.
2. Establecer la relación de la empresa con las audiencias relevantes fuera de sus límites, fundamentalmente sus proveedores, distribuidores y clientes.
3. Identificar las circunstancias bajo las cuales dichos límites y relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa.

Este conjunto de decisiones permiten caracterizar a una empresa: qué bienes y capacidades forman parte de la empresa y que tipos de contratos se establecen con agentes externos (Martínez, 2009).

## **8. Costos operativos**

Los costos en que incurre un sistema ya instalado o adquirido, durante su vida útil, con objeto de realizar los procesos de producción, se denominan costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema. Tenemos los siguientes: Gastos técnicos y administrativos, alquileres y/o depreciaciones, obligaciones y seguros, materiales de consumo, capacitación y promoción (Martínez, 2009).

### **2.2.2.5. PRINCIPALES RATIOS DE RENTABILIDAD**

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Guajardo, 2002).

Los principales ratios o índices financieros utilizados para medir esta rentabilidad son el ROA, el ROE y el ROI, veamos cada uno de ellos (Guajardo, 2002):

Índice de retorno sobre activos (ROA)

El índice de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al total de sus activos.

La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Total Activos}) \times 100$$

Si el ROA es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente sus activos en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROA más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos recursos.

Índice de retorno sobre patrimonio (ROE)

El índice de retorno sobre patrimonio (ROE por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al patrimonio que posee.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Si el ROE es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente su patrimonio en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROE más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

Índice de retorno sobre inversión (ROI)

El índice de retorno sobre inversión (ROI por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto a su inversión.

La fórmula del ROI es:

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}) \times 100$$

Si el ROI es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente el capital invertido en ella en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROI más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos inversión.

#### **2.2.2.6. FORMAS DE ELEVAR LA RENTABILIDAD**

Para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo. Si no se tienen es necesario adquirirlo.

la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) y la Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA) han elaborado un informe de Diagnóstico Financiero de la Empresa Española en el que se plantea, entre otras cuestiones, el estudio de qué medidas tomaron las empresas españolas para mejorar su rentabilidad. Veamos algunas de las medidas que pueden tomar las empresas para mejorar su rentabilidad.

### **1) Disminuir los gastos generales**

Se busca reducir la estructura de la empresa a lo mínimo imprescindible, a lo que podríamos calificar como una empresa austera. La reducción de los gastos generales hace que la rotación del activo sea mayor. Es decir, se puede generar el mismo beneficio con menos activos, eliminando activos sobrantes, siendo más eficientes.

### **2) Introducir nuevos productos**

Trabajar correctamente las cuatro herramientas del marketing mix será muy importante, pero el producto es la que da sentido a las otras. Sin producto no hay esfuerzo comercial que valga.

Probablemente nos encontremos ante el fin de una etapa económica y, tras la crisis, estemos abriendo una nueva etapa. En muchos mercados con la recuperación se demandarán nuevos productos. Esos nuevos productos pueden ser más demandados que los antiguos y generar una mejora de los márgenes.

### **3) Rebajar los precios**

Rebajar los precios puede tener sentido en diversas situaciones, a pesar de que a primera vista implique una reducción de los márgenes. En algunas empresas, particularmente las dedicadas a la distribución, la rebaja de precios en algunos productos puede llevar a acudir a sus establecimientos a los consumidores. Es una manera de dar a conocer el resto de sus productos. Se habla de productos gancho. También puede tener sentido, por ejemplo, en aquellos casos en los que la empresa produce varios productos que se consumen juntos, para incentivar la demanda de los otros productos. De esta forma la reducción del margen en un producto se puede ver compensada con la mejora en otros productos. Se busca que, en conjunto, crezca el margen o que se sienten las bases para su crecimiento futuro.

Pero incluso aunque la reducción del precio pudiese tener una repercusión en los márgenes, puede tener mucho sentido para incrementar la rotación de los activos. Muchas empresas se plantean cómo salvar una transición desde la época de baja demanda de la crisis hacia una nueva de mayor crecimiento, donde muchos de los activos que poseen en la época de baja demanda serán necesarios. Para no reducir el tamaño de la empresa, y tener que afrontar los costes de la liquidación de determinados activos, hay que dar salida a una mayor producción y eso puede requerir alguna reducción de márgenes que puede ser compensada en el futuro en un contexto de mayor demanda.

### **4) Reducir los costes de personal**

La reducción de costes de personal puede mejorar el margen de la empresa, al reducir sus costes. Pero esa reducción de costes también puede propiciar una reducción de precios que incremente la rotación de los activos de la empresa por la vía de vender más, si el incremento de las ventas propiciado por los menores precios no viene acompañado de un incremento proporcionalmente mayor de las inversiones de la empresa para atender esas mayores ventas.

La reducción de costes de personal se puede apoyar en una reducción de salarios o en una menor necesidad de personal para llevar a cabo la misma producción, en definitiva una mejora de la productividad de la empresa. La mejora de la productividad debe ser una de las prioridades de cualquier empresa, porque permite reducir la proporción que representan los costes de personal devolviendo parte de ese éxito a los trabajadores en forma de mejores salarios.

#### **5) Reducir los precios de compra**

Reducir los precios de compra es una forma de mejorar los márgenes que puede elevar la rentabilidad económica y financiera de la empresa, siempre que se encuentren las adecuadas fuentes de aprovisionamiento. Si la empresa no encontrase proveedores suficientes dispuestos a proveer a esos precios más reducidos, la reducción de los precios de compra podría perjudicar a la capacidad de la empresa para producir y a la rotación de los activos.

Tener proveedores habituales refuerza una relación de confianza que puede proveer beneficios a largo plazo pero, si la dependencia que pueda tener la empresa de sus proveedores habituales es muy grande, el proveedor puede tratar de aprovechar esa dependencia para elevar los precios. Toda empresa debe examinar continuamente las posibilidades alternativas de aprovisionamiento, de forma que se evite pagar precios más elevados si los beneficios no compensan.

#### **5) Reducir los stocks**

Algunas empresas sufren de exceso en sus stocks, lo que puede resultar muy dañino. Es una fuente de costes que reduce los márgenes de la empresa. Pero a la misma vez, la eterna acumulación de las existencias es una forma de impedir que los activos roten todo lo que tienen que rotar. Eso es particularmente importante en empresas en las que las existencias son una proporción suficientemente cuantiosa del activo.

Para muchas otras empresas reducir sus existencias es una forma de abordar los problemas que surgen en todos los procesos de producción, abordar esos problemas a través de su afloramiento. Con menos existencias pueden aflorar problemas que de otro modo permanecerían ocultos.

#### **6) Abordar la apertura al exterior**

En el exterior se pueden encontrar clientes que pueden valorar mucho los productos de la empresa, lo que convenientemente manejado puede mejorar los márgenes. Entre otros factores, las empresas exportadoras se ven beneficiadas por la menor morosidad, las menores restricciones financieras y unos tipos de interés más bajos. La exportación, además, hace menos dependiente a las ventas de las oscilaciones de la demanda nacional. Eso evita que, en épocas de baja demanda, haya excesos de capacidad en la empresa y periodos de baja rotación de los activos.

Pero, sobre todo, es una medida a tomar porque cada vez es más sencillo exportar. Dos de los sectores tradicionalmente más reacios a planificar una salida al exterior han sido la pequeña empresa y las empresas de servicios. Eso está cambiando. Entre los factores que están propiciando el cambio podemos encontrar dos muy importantes: la mejora de los servicios de las empresas que colaboran para hacer más sencillo su salto al exterior a las empresas exportadoras y las nuevas posibilidades que ofrece Internet en el comercio exterior. Para el salto al comercio exterior, para conocer el potencial exportador de su empresa, para valorar su estrategia y operaciones o para valorar los mercados y sectores donde llevar a cabo ese salto al exterior puede contar con la ayuda de herramientas del grupo

BBVA.

Las pequeñas empresas abren su tienda online enfocada al mundo entero conscientes de los principales requerimientos y con una amplia gama de posibilidades en las formas de cobro. Las empresas de servicios van tomando conciencia de que una parte muy importante de sus servicios se pueden transformar en información, en unos y ceros que viajan por el mundo a través de Internet.

## **7) Mejorar la financiación ajena**

La financiación ajena mejora la rentabilidad de la empresa. Dado que se trata de un aspecto financiero, a primera vista, parece que sería una forma de mejorar únicamente la rentabilidad financiera de la empresa, de mejorar ratios financieros como el ROE. Pero la financiación ajena va mucho más allá de lo puramente financiero. Las empresas sin deudas no son rentables, no tienen rentabilidad financiera, pero tampoco económica.

Una empresa sin financiación ajena genera dudas, falta el apoyo de acreedores que muestren su confianza en el proyecto de la empresa. Además, cuando hay financiación ajena, esos acreedores se cuidarán de que la empresa destine esa financiación a activos con mucho uso que puedan permitir que se puedan pagar las deudas, lo que favorece la rotación de los activos.



El refuerzo de la confianza en la empresa se puede trasladar en una mayor demanda de sus productos, y de sus márgenes, fruto de las oportunidades comerciales que adquiere toda empresa que apuesta por la confianza. Por ejemplo, una empresa puede necesitar una financiar una inversión para iniciar una relación a largo plazo con un cliente importante. Quien presta financiación ajena a largo plazo a esa inversión está dando su apoyo al proyecto, lo que puede ser muy valorado por el cliente.

#### **8) Cerrar líneas de negocio**

No es una medida popular, es muy dolorosa cuando hay que despedir trabajadores que no puedan reubicarse, pero es una medida muy necesaria en el proceso de adaptación de la empresa a nuevas realidades.

Las líneas no rentables están absorbiendo parte de los recursos financieros de la empresa sin ofrecer a cambio una rentabilidad económica. El empleo de esos recursos en actividades más rentables elevará la rentabilidad económica de la empresa.

Otro caso se produce cuando de lo que se trata es de reducir el tamaño de la empresa, porque no se encuentran destinos alternativos de esos recursos. Si los activos liquidados no aportaban suficientes beneficios a la empresa, la reducción del activo puede beneficiar a la rentabilidad económica. Y la rentabilidad financiera se puede ver mejorada si, desprendiéndose de una parte de la deuda, se consigue financiar el resto a un tipo de interés menor (BBVA – Pymes, 2015).

#### **2.2.2.7. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD.**

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

#### Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere. Así, tenemos:

- El primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.
- El segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario (Sánchez, 2002).

Finalmente, para Sosa, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador (Sosa, 2007).

Además el mismo autor establece que una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

### **2.2.3. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - MYPES**

#### **2.2.3.1. DEFINICIÓN**

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Único Ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

Cuadro 1. Características de las Mypes.

**FUENTE: MONOGRAFIAS.COM.**

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector." Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPE las siguientes:

Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños. Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local. Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión. Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar. Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable. Disponen de limitados recursos financieros. Tienen un acceso reducido a la tecnología. Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios. Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad (monografías.com).

### **2.2.3.2. IMPORTANCIA DE LAS MYPE**

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico(monografías.com).

Mi Empresa –Ministerio de la Producción.

Sistema cofinanciado de servicios de desarrollo empresarial:

- a) capacitación y
- b) asistencia técnica.

Ejecución a través de entidades proveedores de servicios Recursos corresponden a las utilidades del Fideicomiso del FONDEMI.

### **2.2.3.3. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.**

Diversos autores, entre ellos Fernando Villarán, destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que sugiere enfocarse en el mercado y, puesto su tamaño, lograr flexibilidad a fin de adaptarse a las nuevas circunstancias; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten establecer soluciones de negocios que corresponden a su capacidad de recursos; el trabajo y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

- Entre las características comerciales y administrativas de las Mypes encontramos:
- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o que goce de estabilidad laboral.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios es decir son finanzas compartidas.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

#### **2.2.3.4. FERRETERÍA**

Se denomina ferretería al local destinado a la venta de productos metálicos y de otro tipo que resultan útiles para el desarrollo de tareas de construcción, reparación y bricolaje. Al individuo que tiene a su cargo el establecimiento se lo conoce como ferretero. Por ejemplo: “Voy a ir a la ferretería a comprar clavos para poder armar el mueble”, “Se rompió la manija de la puerta, tenemos que comprar otra en la ferretería”, “¿A qué hora abre la ferretería? Necesito algunos tornillos”.

La variedad de elementos que pueden conseguirse en una ferretería es muy amplia aunque depende de cada tienda. Por lo general, no faltan los clavos, los tornillos, las tuercas ni las arandelas. También es habitual que vendan las herramientas que se utilizan para trabajar con dichos objetos, como martillos, destornilladores y pinzas.

Muchas veces las ferreterías se asemejan a las cerrajerías ya que ofrecen cerraduras y llaves. En algunos casos, también comercializan persianas, cortinas, pegamentos, pequeños muebles, escaleras y utensilios de jardinería.

Existen grandes cadenas de ferreterías con varias sucursales en una misma ciudad o región. Además hay ferreterías pequeñas que suelen ser emprendimientos familiares o incluso individuales. En cualquier parte del mundo es posible encontrar una buena cantidad de ferreterías ya que sus productos son muy importantes en la vida cotidiana (Definición.de). eóricas de la investigación

### **III. HIPOTESIS**

#### **Hipótesis general**

➤ Para describir las principales características de rentabilidad y el financiamiento me he propuesto realizar la técnica de la encuesta a los gerentes de las ferreterías para recolectar los datos para la información de la investigación

#### **Hipótesis específicos**

➤ Para identificar las características de rentabilidad Se realizó la técnica de a encuestas con preguntas cerradas lo cual se llegó a una determinación que ay rentabilidad en sección comercio en el ámbito ferretería del distrito y provincia de Satipo año 2019

➤ Para describir las principales características del financiamiento se realizó encuestas para la recolección de datos llegando a una determinación que sus financiamientos que utilizan son financiado por los bancos, en un mayor porcentaje, en sección comercio, en el ámbito ferreterías, del distrito y provincia de Satipo año 2019

### **III.METODOLOGÍA**

#### **3.1 tipo y nivel de investigación**

##### **3.1.1 tipo de investigación**

El estudio fue de tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición numéricos

Hernández Sampieri (214) en su sexta edición de metodología de investigación nos dice que el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base a la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar.

##### **3.1.2 nivel de investigación**

#### **3.2 diseño de la investigación**

En el presente trabajo de investigación se utiliza el diseño no experimental transversal– siendo de modo descriptivo.

M → O

Dónde:

M = Muestra conformada por 24 micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio, en el ámbito ferreterías año 2019.

O = variables rentabilidad y financiamiento.

### **No experimental**

Por qué se desarrolla sin manipular deliberadamente las variables como Financiamiento y Rentabilidad.

### **Descriptivo**

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

## **3.3 Población y muestra**

### **3.3.1 Población.**

La población está conformada por 24 micros y pequeñas empresas dedicados al seccion comercio, en el ámbito ferreterías, del distrito y provincia de Satipo año 2019. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y ámbito de estudio.

### **3.3.2 Muestra.**

De la población en estudio se tomó como muestra el total de población 24 micros y pequeñas empresas de sección comercio, en el ámbito ferreterías de la provincia de Satipo representa el 100% del área de estudio.

## **3.4 Definición y Operacionalización de variables**

*Cuadro 1, Perfil de los propietarios*

<b>Variable Complementario</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
--------------------------------	------------------------------	--	---------------------------



Perfil de los propietarios y/o gerentes de sección comercio en el ámbito ferreterías en la provincia de Satipo, año 2019.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de sección comercio en el ámbito ferreterías en la provincia de Satipo, año 2019.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Superior Universidad
		Estado Civil	Soltero Casado Conviviente Divorciado

Fuente Elaboración propia

*Cuadro 2 Micro y pequeñas empresas*

<b>Variable complementario</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Las ferreterías del sector comercio, de la	Son algunas características de las ferreterías del	Giro del negocio de las ferreterías	Nominal: Especificar

provincia de Satipo, 2019.	sector comercio, de la provincia de Satipo, 2019.	Antigüedad de las micro y pequeña empresa	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores Que utilizan	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

Fuente Elaboración propia

*Cuadro 3 Financiamiento*

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en sección comercio, en el ámbito ferreterías, en la provincia de Satipo, año 2019.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de sección comercio en el ámbito, ferreterías en la provincia de Satipo, año 2019.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Monto de crédito	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Fuente Elaboración propia

Cuadro 5 Rentabilidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de sección comercio, en el ámbito, ferreterías en la provincia de Satipo, año 2019.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de la sección comercio, en el ámbito ferreterías, en la provincia de Satipo, año 2019.	Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		A qué nivel de rentabilidad considera su empresa	Nominal Especificar

Fuente Elaboración propia

### **3.5 Técnicas e instrucciones**

#### **3.5.1 Técnicas**

Se utilizó la técnica de encuesta para recolectar datos de información para la investigación.

#### **3.5.2 Instrumento**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 22 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **3.6 Procedimientos para la recolección de datos**

#### **3.7 Plan de análisis.**

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que se aplicó el programa Excel, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos. Para la recolección de datos se aplicó la técnica de encuesta con preguntas cerradas. Se recorrió por todas las calles del distrito y provincia de Satipo para encuestar a los gerentes o representantes de las ferreterías en la provincia de Satipo. Dedicados na la comercialización de compra y venta de artículos de construcción entre otros. Luego se coordinó con los representantes y gerentes de cada ferretería dispuestos a proporcionar información para nuestro trabajo de investigación, lo que a su vez permitió determinar la muestra.

Una vez seleccionada la muestra en forma dirigida, se procedió aplicar el cuestionario correspondiente a los representantes y gerentes de la ferreterías. correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

### **3.8 Matriz de consistencia**



### 3.8. MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TÍTULO:** “Características de la Rentabilidad y el Financiamiento de las micro pequeñas empresas de sección comercio, En el ámbito ferretería, en la Provincia de Satipo, departamento Junín año 2019.”

**INVESTIGADOR** : Yudith Sonia Alzamora Lázaro

**ASESOR** : Yuri Blademir Sanchez Espinoza

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO	METODOS
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuáles son las Características del Financiamiento y la Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año. 2019?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Describir las Características del Financiamiento y la Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año. 2019</p>	<p><b>Hipótesis General :</b></p> <p>Para describir las principales características de rentabilidad y el financiamiento me he propuesto realizar la técnica de la encuesta a los gerentes de las ferreterías para recolectar los datos para la información de la investigación</p>	<p><b>VARIABLE</b></p> <p>Rentabilidad</p> <p>financiamiento</p>	<p><b>Rubro</b></p> <p>Inversionista</p> <p>N° de Ferreterías</p>	<p>Empresa</p> <p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de Instrucción</p>	<p>Análisis documental</p> <p>cuestionario</p> <p>Técnica: Encuestas</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p>	<p><b>TIPOS DE INVESTIGACION:</b></p> <p>El desarrollo de este trabajo de investigación se emplea la investigación descriptiva donde se a recopilado datos y resultados utilizados</p> <p><b>Nivel de la investigación de la tesis.</b></p> <p>Cuantitativo debido a que el trabajo solo se ha limitado a trabajar y a describir las principales características de las variables en estudio</p> <p><b>DISEÑO DE LA INVESTIGACION:</b></p> <p>En la presente investigación se utilizara el diseño no experimental</p>
<p><b>Problema Específico</b></p>	<p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>1.-Describir las Características</p>	<p><b>Hipótesis específicos</b></p>					

<p>1.-¿Cuáles son las Características del Financiamiento, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019?</p>	<p>de los representantes, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019.</p>	<p>Para identificar las Características del Financiamiento y la Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019 Se realizó la técnica de la encuestas con preguntas cerradas lo</p>					<p>Trasversal descriptivo. M → O Dónde: M = muestra conformada por 24 ferreterías Encuestadas. O = Observación de las variables: Financiamiento, y Rentabilidad</p> <p><b>No experimental</b> Esta investigación se ha realizado no experimental por que sea desarrollado sin manipular deliberadamente las variables como Financiamiento y Rentabilidad.</p> <p><b>Transversal:</b> Por el estudio de esta investigación se desarrolló en un espacio del tiempo.</p> <p><b>Descriptivo:</b> Por qué esta investigación se especifica o describe las partes más relevantes de las variables de estudio</p>
<p>2.-¿Cuáles son las Características de Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de</p>	<p>2.-Describir las Características de las mypes, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019.</p>	<p>Para describir las Características de Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019. se realizó encuestas para la recolección de datos llegando a una determinación que sus financiamientos que utilizan son financiado por los bancos, en un mayor porcentaje, en sección comercio, en el ámbito ferreterías, de la provincia de satipo año 2019</p>					
<p>3.-Describir las Características del Financiamiento, sección comercio, En el</p>	<p>3.-Describir las Características del Financiamiento, sección comercio, En el</p>	<p>.</p>					

<p>Satipo, año 2019?</p>	<p>ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019</p>						<p><b>Población:</b> La población de la investigación ha estado conformado por 24 ferreterías, dl distrito y provincia, de Satipo, año 2019</p> <p><b>Muestra</b> La muestra lo tome el 100% de población para llegar a una mejor determinación.</p>
	<p>4.-Describir las Características de Rentabilidad, sección comercio, En el ámbito ferretería, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019</p>						



### 3.9 Principios éticos

En la sociedad actual, se basa en el conocimiento, donde la ciencia adquiere un valor estratégico y La ética de la investigación se basa en los tres principios fundamentales que son Respeto por las personas, Beneficencia y Justicia

A estos principios se les considera universales: se aplican en todas las partes del mundo. Asimismo, no tienen límites nacionales, culturales, jurídicos o económicos Health (2015)

**3.9.1 La ética:** la ética se encarga del comportamiento, moral y costumbre humano tiene como finalidad de relacionar entre el comportamiento del hombre y las reglas que desarrollan en la vida social.

## IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS:

### 4.1 Resultados

4.1.1 **resultado del objetivo específico 1:** determinar las principales características de los representantes legales de las ferreterías del área de estudio.

**Tabla N° 1**

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

<b>DATOS GENERALES</b>	<b>#</b>	<b>%</b>
<b>Sexo del Representante Legal</b>		
Femenino	13	64,17%
Masculino	11	45,83%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

<b>Edad del Representante Legal</b>		
18 - 22 años	2	8,33%
23 a 35 años	6	25,0%
36 a 45 años	10	41,67%
46 años a más	6	25,0%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

<b>Estado Civil</b>		
Soltero	6	25,00%
Casado	8	33,33%
Conviviente	8	37,5%
Divorciado	1	4,17%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

<b>Grado de Instrucción</b>			
Primaria	2	8,33%	
Secundaria	8	33,33%	
Técnica	8	33,34%	
Universitaria	6	25,00%	
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>	

<b>Cargo del Representante Legal</b>		
Propietario	22	91,7%
Administrador	2	8,3%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a la, Provincia de Satipo año 2019.

**Tabla 2**

**Objetivo Específico 2: Determinar las Características de los trabajadores de las ferreterías del Área de estudio.**

<b>DATOS GENERALES</b>	<b>#</b>	<b>%</b>
<b>Cantidad de Trabajadores</b>		
1 - 2 Trabajadores	13	54,17%

3 - 4 Trabajadores	7	29,17%
5 - 6 Trabajadores	2	8,33%
7 a más	2	8,33%
<b>TOTAL</b>	24	100%

---

**Edad de los Trabajadores**

---

18 - 25 años	12	50,00%
26 - 35 años	8	33,33%
36 a más	4	16,67%
<b>TOTAL</b>	24	100%

---

**Años de Funcionamiento**

---

1 - 6 años	8	33,33%
7 - 11 años	6	25,0%
12 a más	10	41,67%
<b>TOTAL</b>	24	100%

---

**Promedio de Clientes al Día**

---

0 - 15 clientes	4	16,17%
15- 30 clientes	8	33,33%
31 a más clientes	12	50,00%
<b>TOTAL</b>	24	100%

---

**Nivel de Formalización**

Persona natural	10	41,67%
Persona jurídica	14	58,33%
<b>TOTAL</b>	24	100%

---

**Régimen Tributario Afiliado**

---

RUS	0	0,0%
RE	2	8,33%
RG	5	20,83%
RMT	17	70,84%

<b>TOTAL</b>	24	100%
<b>Equipo Antiincendios</b>		
Si	22	91,7%
No	2	8,3%
<b>TOTAL</b>	24	100%
<b>Certificación Defensa Civil</b>		
Si	24	100,0%
No	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	24	100%

Fuente. Encuesta realizada a la Provincia de Satipo, año 2019.

**Tabla 3**

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

<b>DATOS GENERALES</b>		<b>#</b>	<b>%</b>
<b>Solicito Algún Préstamo</b>			
SI	24		100,0%
NO	0		0,0%
<b>TOTAL</b>		24	100%
<b>Fuente de Financiamiento</b>			
Familiar		2	8,33%
Bancario		12	50,00%
Prestamista		3	12,50%
Cajas municipales		3	12,50%
Financieras		4	16,17%
<b>TOTAL</b>		24	100%
<b>Inversión del Financiamiento</b>			
Muebles y enseres		1	4,17%

Mejoramiento del local	3	12,50%
Insumos para venta	20	83,33%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**Monto del Préstamo**

5000 - 10000 soles	4	16,17%
10001 - 20000 soles	5	20,83%
20001 - 30000 soles	5	20,83%
1000 - 5000 soles	4	16,17%
40001 - a +	6	25,0%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**Tiempo de Pago**

6 meses	3	12,50%
12 meses	10	41,67%
24 meses	11	45,83%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

---

**Problemas al Solicitar el Préstamo**

Si	0	0,0%
No	24	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

---

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**Tabla 4**

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

<b>DATOS GENERALES #</b>		<b>%</b>
<b>Mejóro la Rentabilidad</b>		
Si	24	100,0%
No	0	0,0%

<b>TOTAL</b>	24	100%
<b>Considera Rentable su negocio</b>		
Si	24	100,0%
No	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	24	100%
<b>Nivel de Rentabilidad</b>		
1% - 11% rentabilidad	6	25,0%
12% - 30% rentabilidad	4	16,7%
31% - 68% rentabilidad	8	33,3%
68% a más	6	25,0%
<b>TOTAL</b>	24	100%

---

Fuente. Encuesta realizada a la Provincia de Satipo, año 2019.

## 4.2 Análisis de los resultados:

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

De acuerdo al cuestionario realizado a la Provincia de Satipo, **respecto al Perfil de los Representantes Legales se obtuvo los siguientes resultados.**

- De acuerdo al sexo del representante legal según la encuesta realizada se obtuvo que el 64,17% de las muestra son mujeres y el 45,83% son varones, lo cual indica que el sexo femenino es el predominante en este rubro.
  
- En cuanto a la edad del representante legal de la MYPE Rubro ferreterías se observó que predomina las edades entre 36 a 45 años los cuales representan un 41,67% y un 8,33% pertenecen a la edad de 18 años a 22 años, lo que indica que las personas adultas predominan en este rubro.

- Según las encuestas se demuestra que los representantes legales son la mayoría solo en estado de conviviente en un 37,5%, seguido de ellos con 33,3% casados y solo una minoría está soltero concentrando solo un 25,0%.
  
- En relación al grado de instrucción de los encuestados un 33,33% son de estudio secundaria y un 33,33% son es estudio superior técnico y un 25% de estudiantes universitarios y educación secundaria con un 8.34%, lo que indica que los de estudios superior técnico y terminados su secundarias se desempeñan mayormente en este rubro.
  
- En cuanto cargo que ocupan los representantes legales de las MYPES el 91,67% son propietarios y el 8,33% son administradores, con lo que se deduce que los propietarios son a la vez administradores que se hacen cargo de llevar al frente su empresa.

#### **4.2.2 Respecto al objetivo específico 2: Determinar las principales**

##### **Características de los trabajadores de las ferreterías del Área de estudio.**

De acuerdo al cuestionario realizado a la Provincia de Satipo, respecto a las Características de las ferreterías se obtuvo los resultados.

- En relación a la cantidad de trabajadores que poseen cada MYPE rubro Ferreterías el 54,17% cuentan entre 1 a 2 trabajadores los cuales se desempeñan en las distintas áreas de la empresa y un 29,17% poseen entre 1 a 2 trabajadores, lo cual indica que este sector y rubro no genera mucho empleo porque los mismos dueños se dedican a generar su desarrollo económico.
  
- Según los datos obtenidos con la encuesta realizada las edades de los trabajadores comprenden de 18 a 25 años en mayor porcentaje representando el 50,0% y solo un 16,67% comprenden las edades 36 a mas a 33,33%, son de edades entre 26 y 35 lo cual indica que mayores no laboran en este tipo de empresa.

- En relación a los años de funcionamiento de las MYPES el 41,67% cuentan con 12 años a más de antigüedad y un 33,337% cuentan entre 1 a 6 años y un 25% tienen de 7 a 11 años de antigüedad, lo cual indica que las MYPES dedicadas a este rubro cuentan con más de 12 años de experiencia.
  
- En relación al promedio de clientes al día que reciben las Ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo predominan un 50,0% de 31 a más clientes por día y un 16,17% entre 0 a 16 clientes.
  
- En relación al Nivel de Formalización de las MYPES rubro Ferreterías de este sector el 58,33% se encuentran inscritas como persona Jurídica y un 41,67% como Persona Natural,
  
- En cuanto al régimen afiliado el 70,84% se encuentran afectada al Régimen Mype Tributario RMT seguido con el Regimen General – RG, y un 20,83% y un 8,33% están en Regimen Especial RE
  
- En relación al equipo anti-incendios, el 91,7% de los encuestados de las MYPES rubro Ferreterías, cuentan con equipo anti -incendios, con menos riesgos de sufrir accidentes lo cual indica que están constantemente siendo supervisados y el 8,3% no cumple.
  
- En cuanto al Certificado de Defensa Civil, el 100% de la muestra trabajada cuentan con dicho Certificado, protegiendo así el bienestar de sus clientes, y locales donde se encuentra la MYPES Rubro Ferreterías.

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

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



- En relación a la solicitud de algún préstamo por parte de los propietarios de las MYPES el 100% de la muestra trabajada ha Solicitado Financiamiento para el negocio.
  
- Según los resultados obtenidos en relación a la Fuente de Financiamiento predominan los bancos representando un 50% de preferencia por los propietarios de las MYPES, un 8,33% influyen familiar y un 16,7% lo representan las financieras Un 12,5% prestamistas y cajas municipales.
  
- En relación a la inversión del Financiamiento adquirido la encuesta demostró que el 83,33% lo utiliza para la compra de insumos y el 12,5% lo invierte para el mejoramiento del local, brindando espacios cómodos y una atención de calidad a los clientes y solo un 4,17% compran muebles y enseres.
  
- Según los resultados obtenidos respecto al monto de préstamo adquirido predomina considerablemente el monto de S/. 40 001 soles que es 25% de la muestra y un 16,17% solicitan un monto de S/, 5 000 a 10 000 soles y de 1000 a 5000 asi mismo de 10001 a 30000 a un 20,83% lo cual predomina es grandes cantidades
  
- En relación al tiempo de pago del préstamo las MYPES prefieren cancelar el crédito en 24 meses (2 años) representados, el 45,83%, en doce meses el 41,67% (1 año), y solo el 12,5% lo deciden pagar en 6 meses, quiere decir que hay rentabilidad.
  
- En cuanto a los problemas al solicitar el préstamo, el 100% de la Provincia de Satipo no tuvieron problemas para el Financiamiento.

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

De acuerdo al cuestionario realizado a la Provincia de Satipo, respecto a las Características de la Rentabilidad se obtuvo los siguientes resultados.

- En cuanto a la mejora de la Rentabilidad después del Financiamiento el 100% de las MYPES Rubro Ferreterías afirman que si mejoraron sus ingresos.
  
- En relación el 100% considera rentable este negocio, teniendo así varias Ferreterías.
  
- En relación al Nivel de Rentabilidad el 33,3% considera tener un Nivel de Rentabilidad de entre 31% a 68% y un 16,7% de 12% a 30%, lo cual indica que sus ingresos cubre sus egresos, manteniendo el capital.

#### **V. CONCLUSIONES:**

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

Luego de la Solicitud y el examen del instrumento de Recopilación de información, se puede cerrar en relación con las Características del Perfil de los Representantes Legales del MYPES del Sector Comercio, Rubro Ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo, que es 64.17% mujeres representantes con edad de 18 a 22 años, de estado conviviente, con estudios técnicos y secundaria completa y, en relación con el puesto ocupado por el 91.67%, son propietarios que manejan sus propias organizaciones.

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

Luego de la solicitud y el examen del instrumento de acumulación de información, puede completarse en relación con las

Características de los MYPES de las Ferreterías Rubro del Sector Comercial en el Distrito, Provincia de Satipo, que el 54.17% tienen trabajadores de 1 a 2 especialistas, desde 18 a 25 años, con más de 12 años de funcionamiento en la administración de la ciudadanía, con una normal de 31 a más clientes por cada día, con un nivel de formalización como persona jurídica, influenciado por el Régimen Mype Tributario - RMT, y un 70,84 % y 100% Certificación de Defensa Civil, lo que implica que los clientes que van a estas tiendas de herramientas comerciales tienen una seguridad satisfactoria.

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

✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las Características del Financiamiento de la Provincia de Satipo, que un 100% de la muestra trabajada ha solicitado un préstamo para el negocio por un monto de S/, 40 001 soles, a mas a un plazo de cancelación de 24 meses, utilizando como fuente de Financiamiento a los bancos, invirtiendo el préstamo para comprar insumos para venta (materiales), y afirman que no les surgieron ningún problema al solicitar el préstamo.

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

✓ Después de la aplicación y análisis del instrumento de recopilación de datos se puede concluir en relación a las MYPES Ferreterías de la Provincia de Satipo, que un 100%

considera que su MYPE mejoro después de obtener el Financiamiento, ya que esto ayudo para comprar los insumos para venta y así lograr captar mayor clientela ya que cuentan con todos los materiales y accesorios para una construcción u otro, el 100% de estas consideran rentable su MYPE con un Nivel de 31% a 68% de Rentabilidad, afirmando que en todo el año las personas que radican en el Distrito, Provincia de Satipo compran para construir, reparar y otros, lo que significa aumento de utilidad y mejora de Rentabilidad.

### **5.5 Conclusiones generales:**

✓ Se concluye que las principales características del financiamiento. los representantes o gerentes de las ferreterías solicitan préstamo de los bancos, financieras y de familiares para poder mejorar o implementar más materiales para satisfacer las necesidades de los clientes No tienen ningún problema en la adquisición de los créditos toda vez que ay rentabilidad

✓ En cuanto a la rentabilidad se concluyó que en las ferreterías de Satipo ay rentabilidad los gerentes son dueños de sus propios negocios asi mismo tienen hasta dos ferreterías lo cual genera empleo para la el crecimiento economía social Se puede decir que que gracias ala rentabilidad que tienen las ferreterias las entidades bancarias y financieras financiamiento ay una buena rentabilidad en las ferreterias de la provincia de satipo.

### **VI. RECOMENDACIONES:**

✓ Re recomienda a los gerentes del micro pequeñas empresas formalizar con sus trabajadores y darle un buen trato y capacitar para el buen trato a los clientes ya que de eso dependerá para tener más clientes a mayor venta mejor rentabilidad.

✓ Se recomienda que las micro pequeñas empresas agüen márketing y poder tener más rentabilidad

✓ Se le recomienda a los dueños y gerentes de las micro pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería que los productos lo deben traer de la mismas

✓ empresas fabricantes y no tanto intermediarios así poder tener buenos precios para los clientes

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

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS:

### 6.1 Referencias bibliográficas

Infante (2015) en su investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de artículos de ferreterías del distrito Sullana, 2013”.

Uribe (2018) Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 URI <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3877>

Zevallos (2017) Gestión en la capacitación y la rentabilidad en las MYPES rubro hoteles en Tumbes, 2016 URI <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/981>

Carrión (2018) El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas mineras de Ancash, 2017.

URI <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5779>

Gonzales (2017), con su investigación “Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo conibo del distrito de Yarinacocha, 2017”,

Caro Coro (2018) Su investigación con su título Titulo: Financiamiento y rentabilidad en las cooperativas agroindustriales de la provincia de Tocache, periodo 2017

URI <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6243>

Vargas Zelarayan (2018) en su investigación titulado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito, provincia de Satipo,

URI <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13884>

Currículo de Capacitación sobre Ética de la Investigación para los Representantes Comunitarios

© Derechos de autor 2005, Family Health International (FHI)

[https://www.fhi360.org/sites/default/files/webpages/sp/RETCCR/sp/RH/Training/trainmat/et\\_hicscurr/RETCCRSp/index.htm](https://www.fhi360.org/sites/default/files/webpages/sp/RETCCR/sp/RH/Training/trainmat/et_hicscurr/RETCCRSp/index.htm)

Marro (2005). Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa y su Influencia en la

Rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile. Consultado el 20/01/2018.

Recuperado en

[http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro\\_f/pdfAmont/demarrof.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro_f/pdfAmont/demarrof.pdf).

AVOLIO, B., MESONES, A. Y ROCA, E. (2011) Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES), Revistas PUCP, consultado el 10/01/2018. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094>

Página Web de BBVA – Pymes, (2015) Cómo mejorar la rentabilidad económica de la

empresa, consultado el 13/01/2018. Recuperado de:

<http://www.bbvacontuempresa.es/a/9-medidas-que-puede-poner-una-empresamarcha-para-mejorar-su-rentabilidad>

Página Web de Altavoz.pe, (2016) información respecto al ámbito económico, consultado el 12/02/2018. Recuperado de: <https://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tanimportantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo/>

Página web Diario Oficial El Peruano, información respecto al ámbito político, consultado el 23/02/2018. Recuperado de: <http://elperuano.pe/noticia-du-004garantizara-continuidad-mas-2170-proyectos-el-pais-64026.aspx>

Página web de Mi Empresa Propia, información al ámbito legal, consultado el

12/02/2018. Recuperado de: <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-quemodifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenasempresas/>

Vichez (2015) El financiamiento de la micro y pequeña empresa en el peru (año 2008-2014)

URI : <http://cybertesis.uni.edu.pe/handle/uni/6203>

Página web del Diario Gestion (2017), información al ámbito legal, Consultado el

23/02/2018. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/gobierno-creo-fondosubsidiar-financiamiento-productivo-mypes-133579>

Pérez, J. (2017) definición de ferretería, Consultado el 22/02/2018. Recuperado de:

<https://definicion.de/ferreteria/>

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (2017) Anuario estadístico sectorial 2016, información al ámbito social, Consultado EL 12/02/2018. Recuperado de [http://www2.trabajo.gob.pe/archivos/estadisticas/anuario/Anuario\\_2016\\_020717.pdf](http://www2.trabajo.gob.pe/archivos/estadisticas/anuario/Anuario_2016_020717.pdf)

Aspilcueta Rivera, J. (2012), Las Mypes en el Perú, Consultado EL 20/01/2018. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypesperu.shtml>

Crece negocios (2013), fuentes de financiamiento para una empresa, consultado el

06/02/2018. recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/fuentes-definanciamiento-para-una-empresa/>

Página web diario gestion, información al ámbito tecnológico, Consultado el 23/02/2018 recuperado de <https://gestion.pe/economia/mypes-peruanas-podranduplicar-ventas-kit-digital-produce-143979>

Santana, (2015). Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del

Sector Comercio - Rubro Ferretería del Centro Comercial Nicolini (pasajes 110)  
Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015.  
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Lima. Consultado el

23/01/2018.

Recuperado

de

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/994/financiamie  
nto\\_rentabilidad\\_santana\\_arrieta\\_yaritz\\_guill\\_jaklin.pdf?sequence=1&isallow  
ed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/994/financiamiento_rentabilidad_santana_arrieta_yaritz_guill_jaklin.pdf?sequence=1&isallowed=y)

Silva, (2013). El financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote - Huaraz. Recuperado de:

## **6.2 Anexos**

### **6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información**

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

## **FACULTAD DE CIENCIAS, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD.**

### **ENCUESTA PARA MYPES DEL SECCION COMERCIO, DEL AMBITO FERRETERÍAS DEL DISTRITO Y PROVINCIA DE SATIPO, AÑO 2019.**

El presente cuestionario tiene como objetivo recabar datos e información confiable sobre las ferreterías para desarrollar el trabajo de investigación denominado Características de la Rentabilidad y el Financiamiento en sección comercio, en el ámbito ferreterías, del distrito y Provincia de Satipo, año 2019.



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

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

Nombre de la Asociación: .....

Representante Legal: .....

Dirección: ..... Teléfono: .....

**I. CARACTERÍSTICAS DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS FERRETERIAS:**

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

- a) Femenino
- b) Masculino

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

- a) 18 a 22 años
- b) 23 a 35 años
- c) 36 a 45 años
- d) 46 años a más.

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

- a) Soltero
- b) Casado
- c) Conviviente
- d) divorciado

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

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

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

- a) Propietario
- b) Administrador

## II. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES DEL ÁREA DE ESTUDIO:

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

- a) 1 a 2
- b) 3 a 4
- c) 5 a 6
- d) 7 a más

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

- a) 18 a 25
- b) 26 a 35
- c) 36 a mas

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

- a) 1 a 6 años
- b) 7 a 11 años
- c) 12 a más

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

- a) 0 a 15 clientes
- b) 15 a 30 clientes
- c) 31 a más clientes

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

- a) Persona Natural
- b) Persona Jurídica

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

- a) N. Régimen Único Simplificado
- b) Régimen Especial de impuesto a la renta
- c) Régimen General
- d) Régimen mype tributario

II.7 ¿Posee algún Kit contra incendios?

- a) Sí
- b) No

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

- a) Sí
- b) No

**III. DETERMINAR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE SECCION COMERCIO, EN EL AMBITO FERRETERIAS, DE LA PROVINCIA DE SATIPO AÑO 2019.**

III.1 ¿Solicito Algún Préstamo para su empresa?

a) Sí

b) No

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

a) Familiar

b) Bancario

c) Edpyme

d) Prestamista

e) Cajas Municipales

f) Financieras

III.3 ¿En que suele invertir el Financiamiento?

a) Muebles y enseres

b) Mejoramiento del Local

c) Insumos para venta

d) Publicidad

III.4 ¿Cuál fue el monto del préstamo?

a) 5000 a 10000

b) 10001 a 20000

c) 20001 a 30000

d) 1000 a 5000

e) 40001a más.

III.5 ¿En cuánto tiempo pago su préstamo?

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

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

- b) No

De qué tipo.....

**IV. DETERMINAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE SECCION COMERCIO, EN EL AMBITO FERRETERIA EN LA PROVINCIA DE SATIPO AÑO 2019 :**

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

- a) Sí
- b) No

IV.2 ¿Considera su Empresa rentable?

- a) Sí
- b) No

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

- a) 1% - 11%
- b) 12% - 30%
- c) 31% - 68%
- d) 69% a más

## 6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados

### 1 Respecto a los representantes legales

**TABLA N° 01**

<b>Objetivo Especifico N° 01</b>	
Determinar el perfil de los representantes legales de las MYPES del área de estudio	

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

Pregunta N° 01	Sexo del Representante Legal	#	%
a)	Femenino	13	64,1%
b)	Masculino	11	45.8%
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

estudio.

En la tabla 01: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 64.17% (13) son de sexo femenino y el 45.83% (11) son de sexo masculino.

GRAFICO N° 01

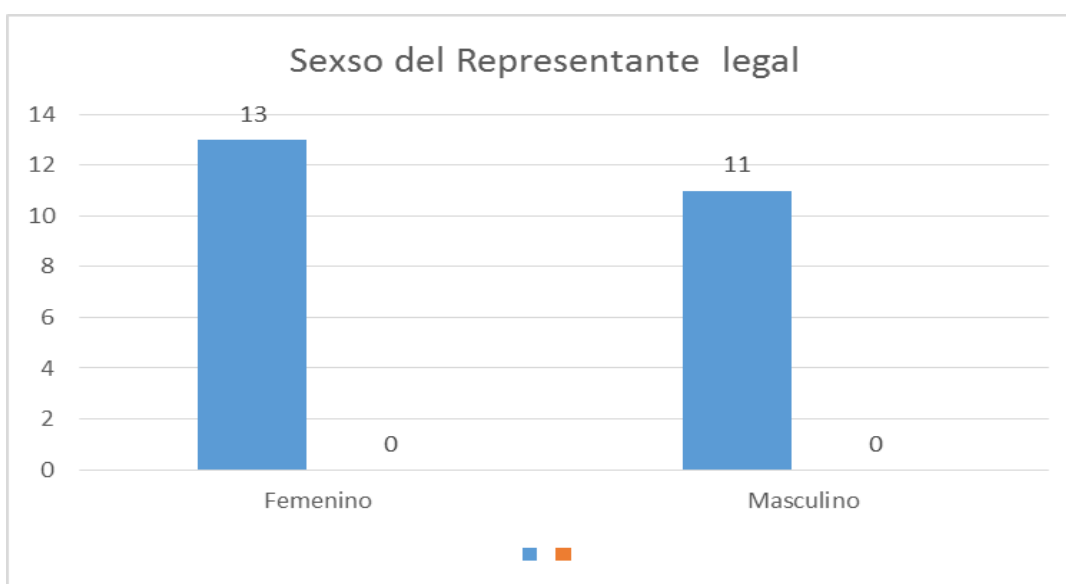


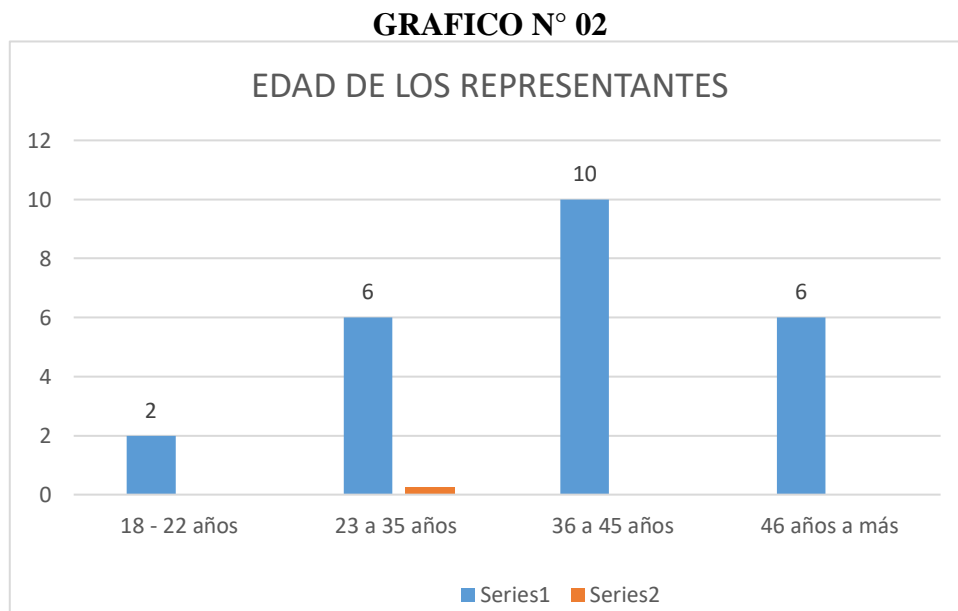
TABLA N° 02

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

Pregunta n 2	Edades de los representantes	#	%
a)	18-22 años	2	8,33%
b)	26- 35 años	6	25.00%
c)	36-45 años	10	41,67%
d)	46 años a mas	6	25.00%

	Total	24	100%
--	-------	----	------

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.



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

En la tabla 02: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 41,67% (10) son de 36 a 45 años y el 25.0% (6) son de 23 a 35 años, y el 25% (6) son de 46 años a más. Y solo un 8,33%(2) son de 18 a 22 años.



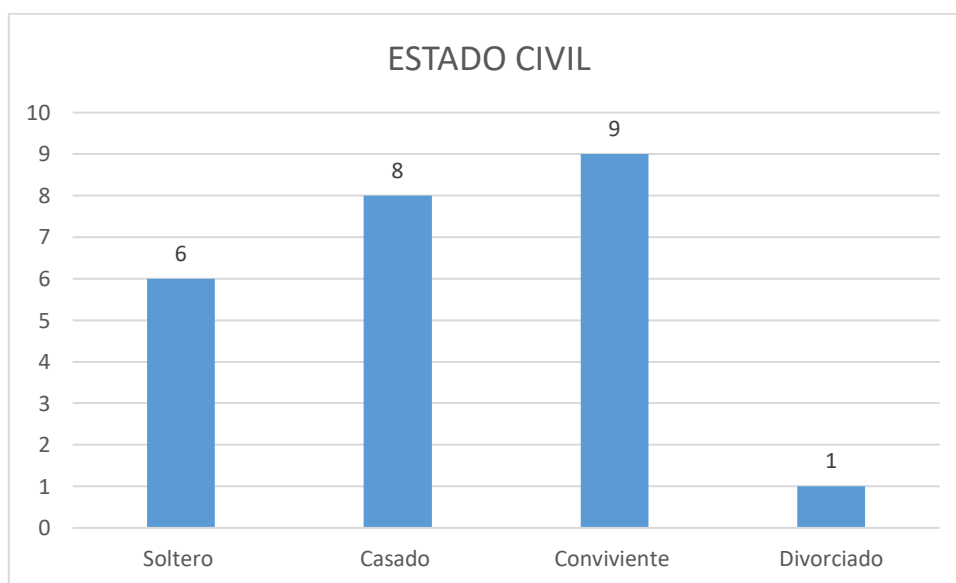
**TABLA N° 03**

<b>Estado Civil</b>		
Soltero	6	25,00%
Casado	8	33,33%
Conviviente	8	37,5%
Divorciado	1	4,17%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**6**

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 03**



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

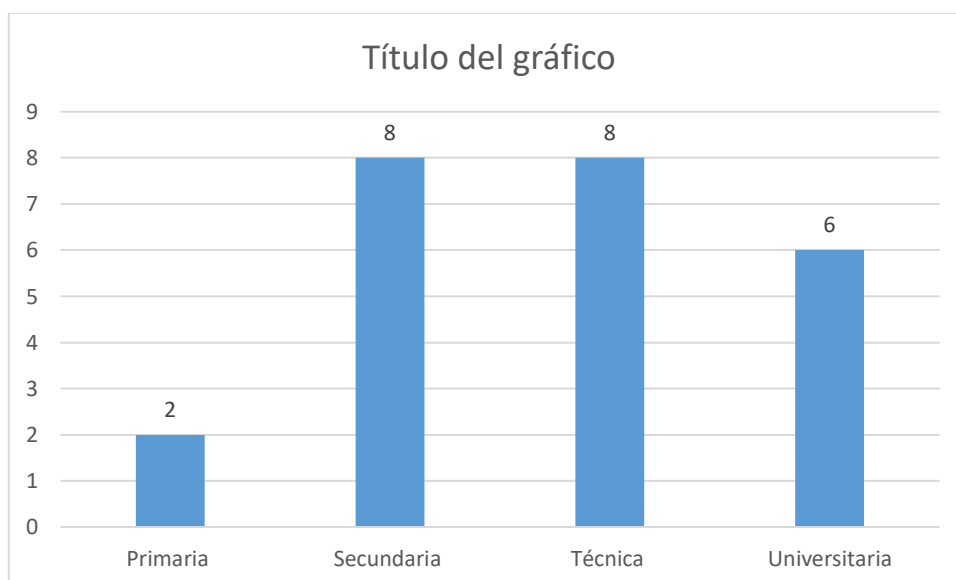
En la tabla 03: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 37.5% (9) son convivientes y casados, el 33.3% (8) y el 25.0% (6) son soltero y solo 1 persona contesto ser divorciado.

**TABLA N° 04**

<b>Grado de Instrucción</b>			
Primaria	2	8,33%	
Secundaria	8	33,33%	
Técnica	8	33,34%	
Universitaria		6	25,00%
<b>TOTAL</b>		24	100%

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 04**



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

En la tabla 04: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 33,33% (8) son Técnicos y terminados su secundaria y el 25% (6)son universitarios, como también el 8,33% (2) solo Primaria.

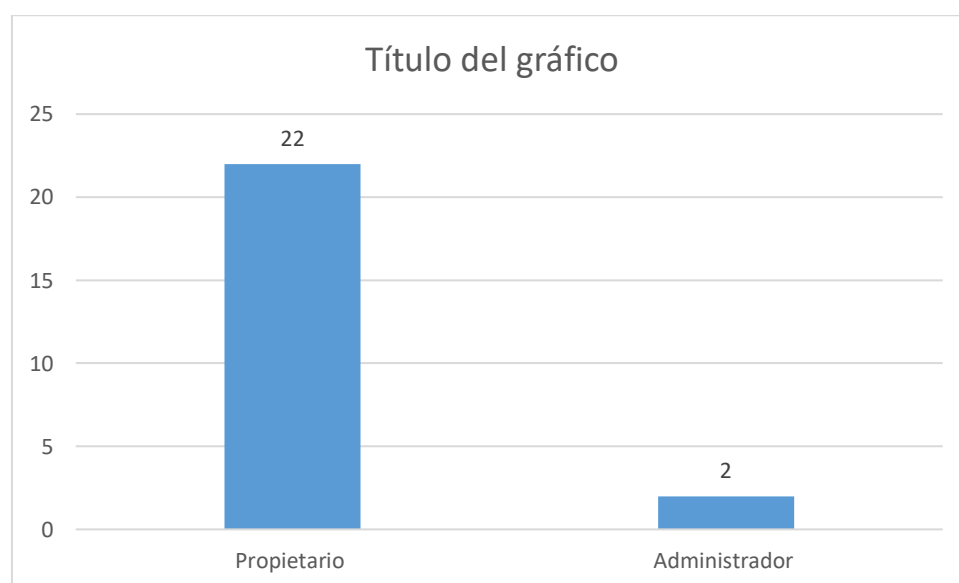
**TABLA N° 05**

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

<b>Cargo del Representante Legal</b>		
Propietario	22	91,67%
Administrador	2	8,33%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a los representantes de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 05**



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

En la tabla 05: Se observa que, del 100% de los representantes legales el 91.67% (22) son propietarios que administran sus propios negocio y el 8.33% (2) son administradores responsables a cargo de la empresa rubro ferreterías.

<b>Objetivo Especifico N° 02</b>
Determinar las características de las MYPES del área de estudio

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

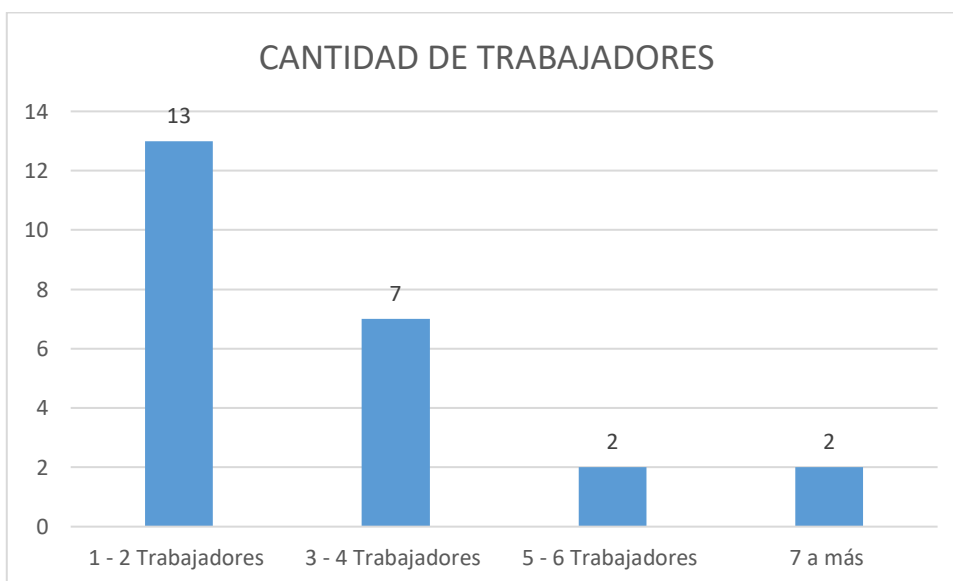
**TABLA N° 06**

**Edad de los Trabajadores**

18 - 25 años	12	50,00%
26 - 35 años	8	33,33%
36 a más	4	16,67%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 06**



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

En la tabla 06: Se observa que, del 100% la cantidad de trabajadores el 54.17% (13) cuentan con 1-2 trabajadores y el 29.17% (7) cuentan con 3-4 trabajadores en cada empresas.

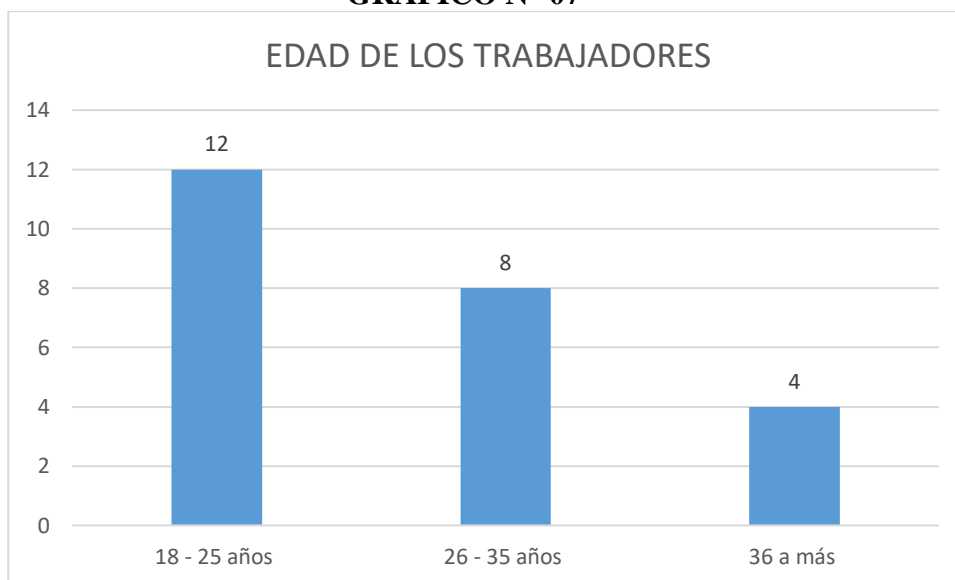
**TABLA N° 07**

**Edad de los Trabajadores**

18 - 25 años	12	50,00%
26 - 35 años	8	33,33%
36 a más	4	16,67%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 07**



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

En la tabla 07: Se observa que, del 100% el 50.0% (12) son de 18-25 años, el 33.3%(8) son de 26 a 35 años y el 16.67% (4) es de 36 años a mas. Esto indica que la mayoría de las

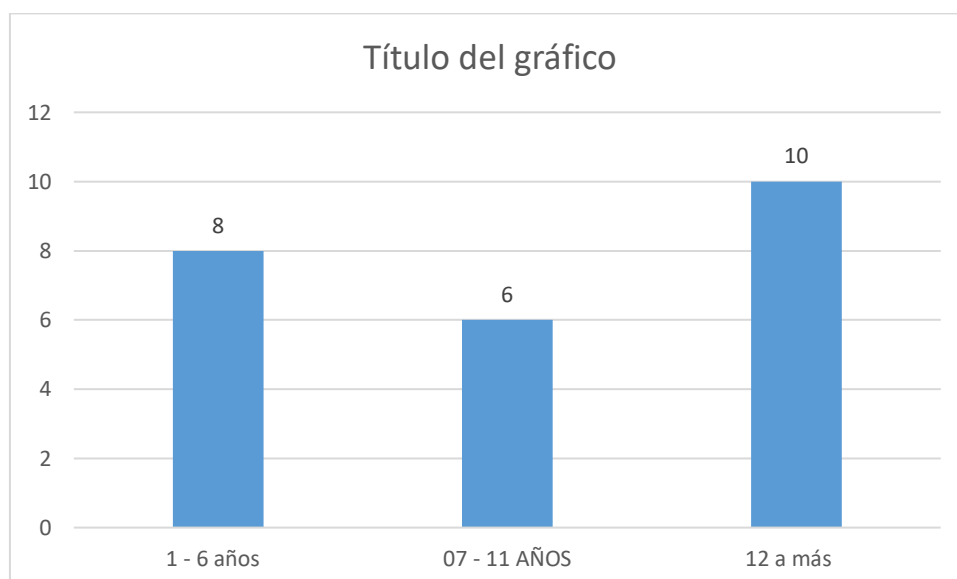
24 empresas rubro ferreterías cuentan con personas jóvenes.

**TABLA N° 08**  
**Años de funcionamiento de las MYPE del área de estudio.**

Años de Funcionamiento		
1 - 6 años	8	33,33%
7 - 11 años	6	25,0%
12 a más	10	41,67%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 08**



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

En la tabla 08: Se observa que, del 100% el 41.67% (10) son de 12 años a mas, el 25.0% (6) son de 7-11 años y el 33.33% (8) son de 7 a 11 años. Esto indica que la mayor cantidad de empresas tienen más de 12 años de funcionamiento en el mercado.

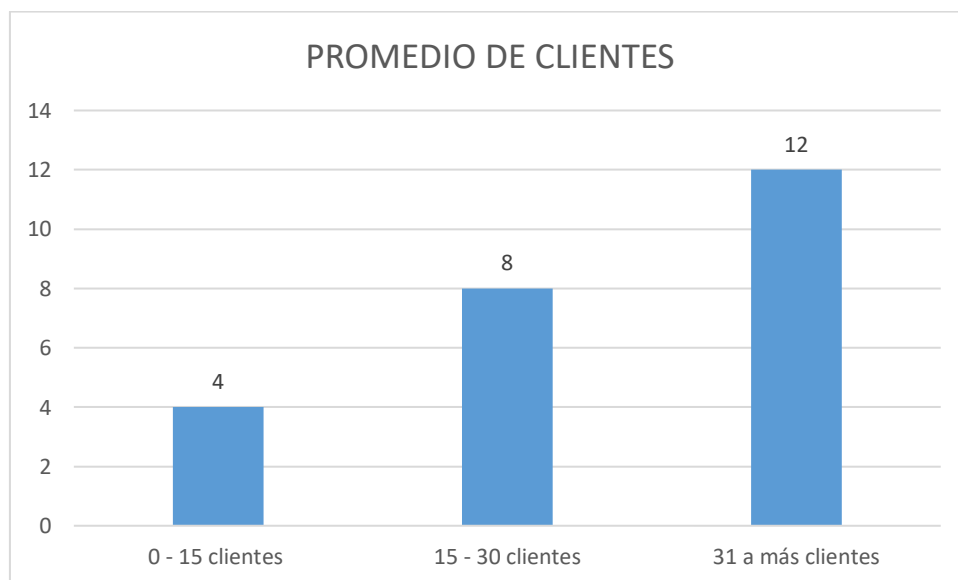
**TABLA N° 09**

Promedios de clientes al día de las ferreterías de estudio

<b>Promedio de Clientes al Día</b>		
0 - 15 clientes	4	16,17%
15- 30 clientes	8	33,33%
31 a más clientes	12	50,00%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 09**



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

## estudio

En la tabla 09: Se observa que, del 100% el 50.0% (12) tienen 31 a más clientes al día, el 33.3% (8) de 15-30 clientes y el 16.17% (4) de 0-8 clientes. Esto indica que si hay rentabilidad con los clientes que ingresan a comprar a diario.

**TABLA N° 10**  
Formalización de las mypes

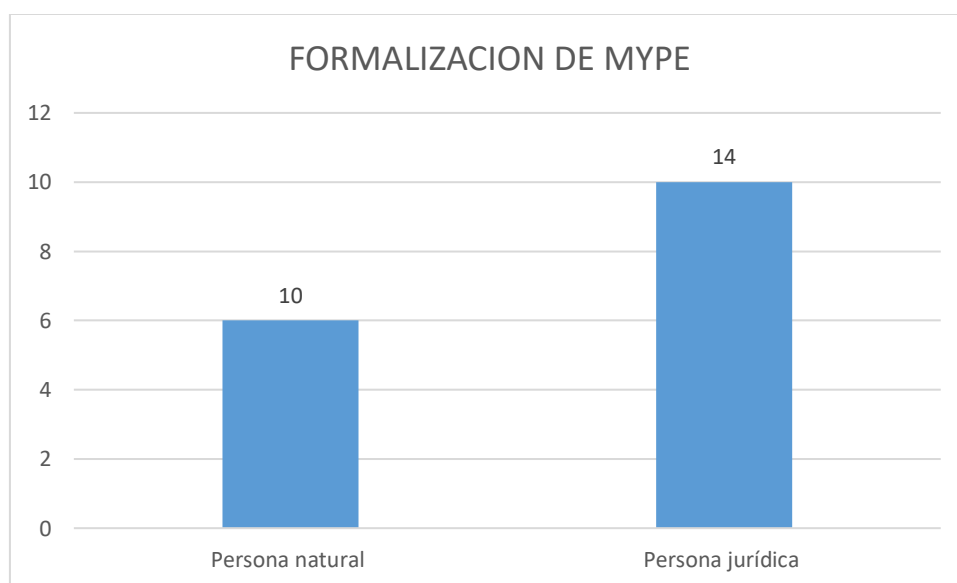
### Nivel de Formalización

Persona natural	10	41,67%
Persona jurídica	14	58,33%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

---

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 10**



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



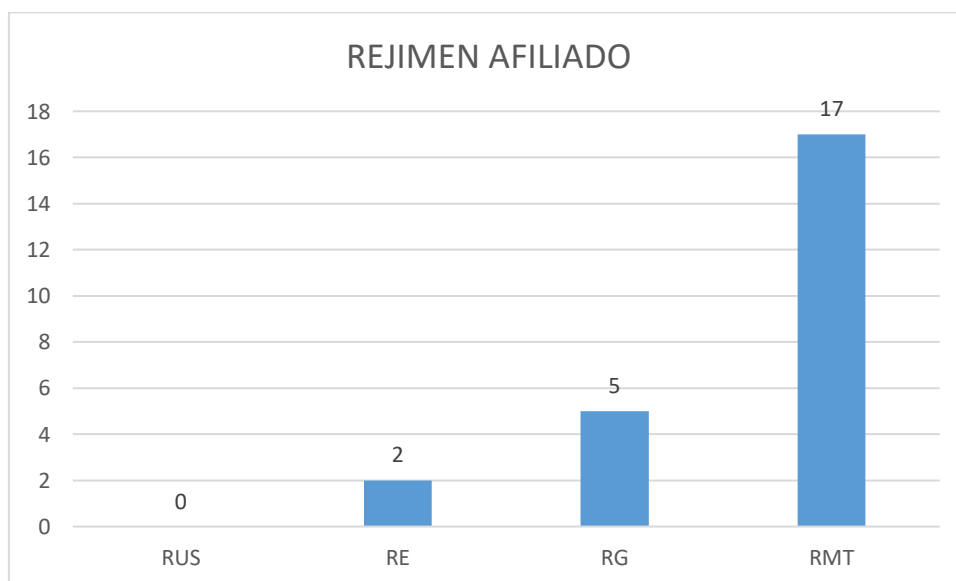
En la tabla 10: Se observa que, del 100% el 58.3% (14) están registradas como persona jurídica, y el 41.7% (10) se encuentran registrados como persona Natural. Se observa que la mayor parte de formalización de las empresas sus propietarios son Personas Jurídicas.

**TABLA N° 11**  
**En qué régimen tributario se encuentran afiliado las MYPE del área de estudio.**

Régimen Tributario Afiliado		
RUS	0	0,0%
RE	2	8,33%
RG	5	20,83%
RMT	017	70,84%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 11**



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

En la tabla 11: Se observa que, del 100% el 70.84% (17) están afiliados al Régimen Mype Tributario y Régimen General (R.G), un 20.83% (5) y un 8,33% afiliados al Régimen Especial (R.E), (2). Esto indica que la mayoría de las MYPES están afiliados al RMT.

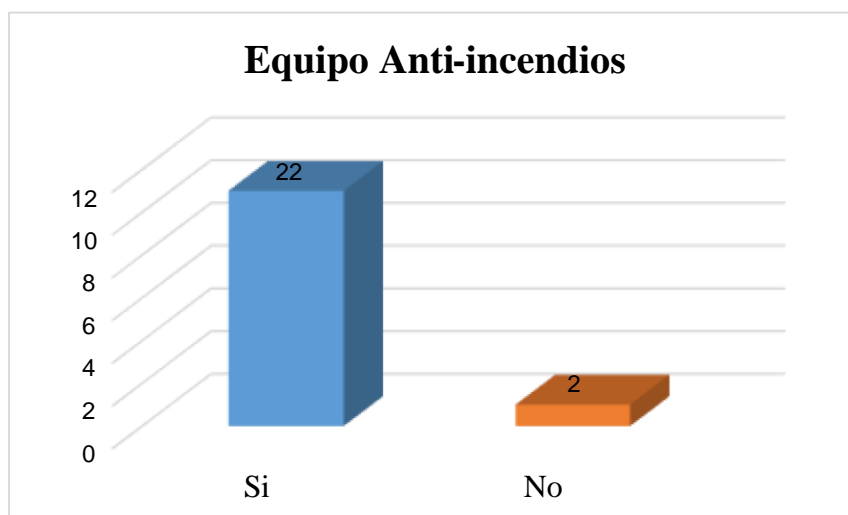
**TABLA N° 12**

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

<b>Equipo Antiincendios</b>		
Si	22	91,7%
No	2	8,3%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 12**



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

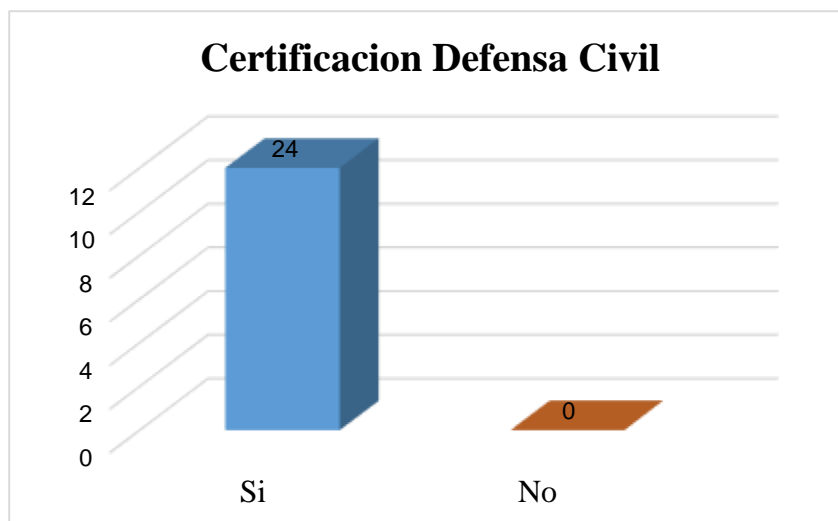
En la tabla 12: Se observa que, del 100% el 91.7% (22) cuentan con equipo anti incendio, y el 8.3% (2) no cuenta. Esto quiere decir la mayoría de las MYPES cuentan con la certificación de defensa civil y están prevenidos ante cualquier incendio que pueda suceder.

**TABLA N° 13**  
**Cuenta con certificación de defensa civil las MYPE del área de estudio.**

Pregunta N° 13	Certificación Defensa Civil	#	%
a)	Si	24	100.0%
b)	No	0	0.0%
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta realizada a las características de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 13**



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

En la tabla 13: Se observa que, del 100% el 100% (24) cuentan con certificación de defensa civil.

<b>Objetivo Especifico N° 03</b>
Determinar las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio

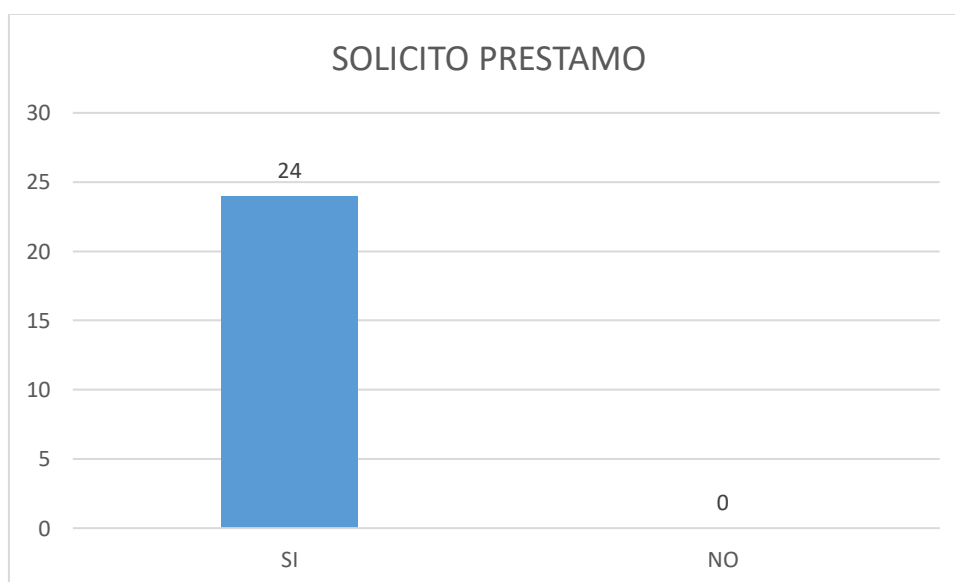
**Solicito algún préstamo las MYPE del área de estudio.**

**TABLA N° 14**

<b>Pregunta N° 14</b>	<b>Solicito Algún Préstamo</b>	<b>#</b>	<b>%</b>
a)	SI	24	100.0%
b)	NO	0	0.0%
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 14**



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

En la tabla 14: Se observa que, del 100% el 100% (24) solicito préstamo a la entidad bancaria para poder comprar los respectivos insumos para venta (materiales). Lo cual indica que toda las MYPES necesita capital para poder mejorar su rentabilidad.

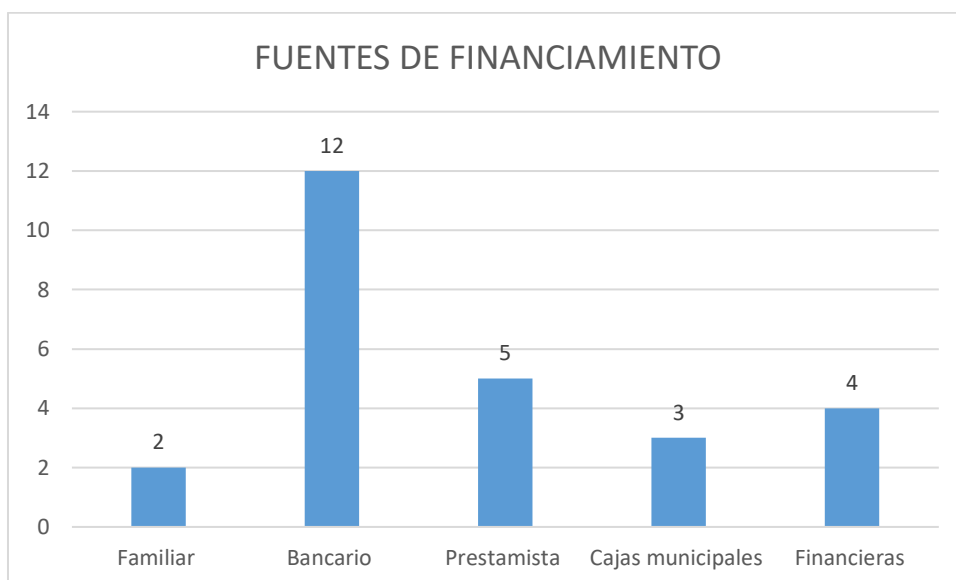
**Fuente de financiamiento de las MYPE del área de estudio.**

**TABLA N° 15**

<b>Fuente de Financiamiento</b>		
Familiar	2	8,33%
Bancario	12	50,00%
Prestamista	3	12,50%
Cajas municipales	3	12,50%
Financieras	4	16,17%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO 15**



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

En la tabla 15: Se observa que, del 100% el 50% (12) solicitó a una fuente de financiamiento bancario, el 8.33% (2) solicitó un financiamiento familiar, y el 16.67% (4) solicitó a otras financieras. Prestamistas terceros y cajas con un 12,5%. Lo cual indica que la mayor parte de las MYPES trabajan con financiamiento bancario.

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

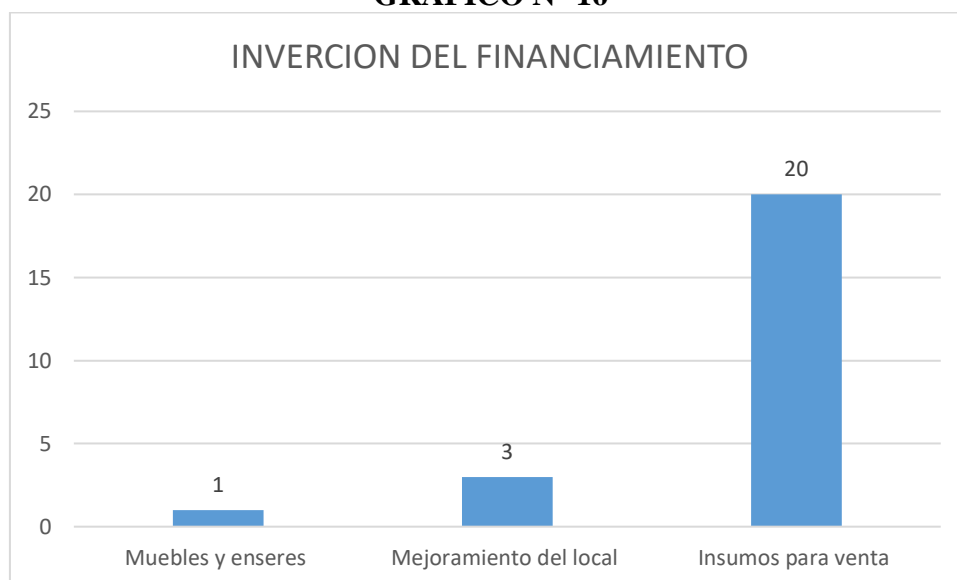
**TABLA N° 16**

**Inversión del Financiamiento**

Muebles y enseres	1	4,17%
Mejoramiento del local	3	12,50%
Insumos para venta	20	83,33%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 16**



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

En la tabla 16: Se observa que, del 100% el 83.33% (20) invirtió el financiamiento en compras de insumos para venta, y el 12.5% (3) invirtió en mejoramiento del local. Lo que indica que la mayor parte de las MYPES invierten el financiamiento en materiales, así tener más ventas en el mercado de negocio.

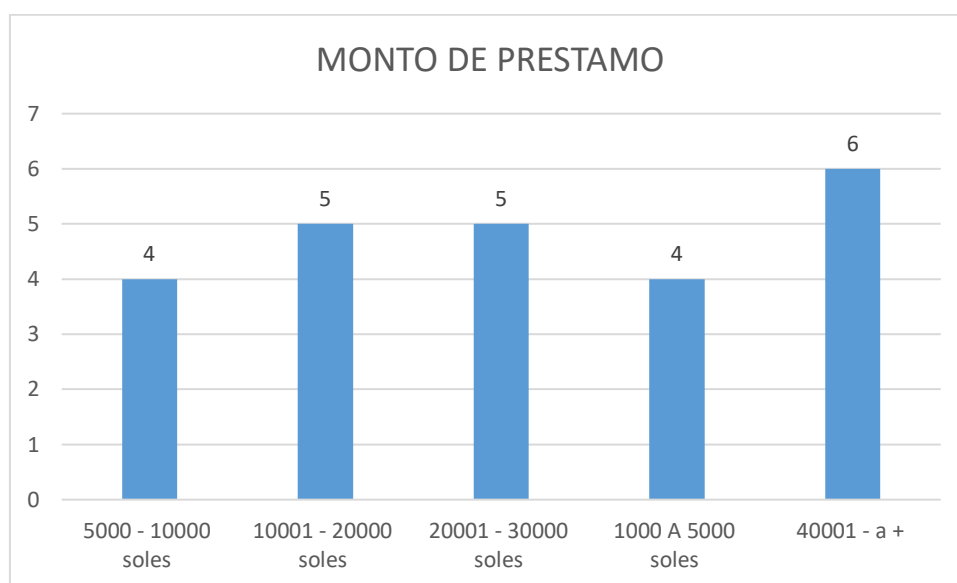
**En que suele invertir el financiamiento las MYPE del área de estudio.**

**TABLA N° 17**

<b>Monto del Préstamo</b>		
5000 - 10000 soles	4	16,17%
10001 - 20000 soles	5	20,83%
20001 - 30000 soles	5	20,83%
1000 - 5000 soles	4	16,17%
40001 - a +	6	25,0%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

## GRAFICO N° 17



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

En la tabla 17: Se observa que, del 100% el 25% (6) solicitó un préstamo de 40 001 – mil a más soles, el 25.0% (6) solicitó 40 0001 a más soles de préstamo, el 25.0% (6) solicitó 10 001 – 20 000 soles y el 20,83%(4) solicitó 5 000 a 10 000 soles. Lo cual indica el mayor monto de préstamo que hacen las MYPES es de 40 000 soles para invertir en su negocio.

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

**TABLA N° 18**

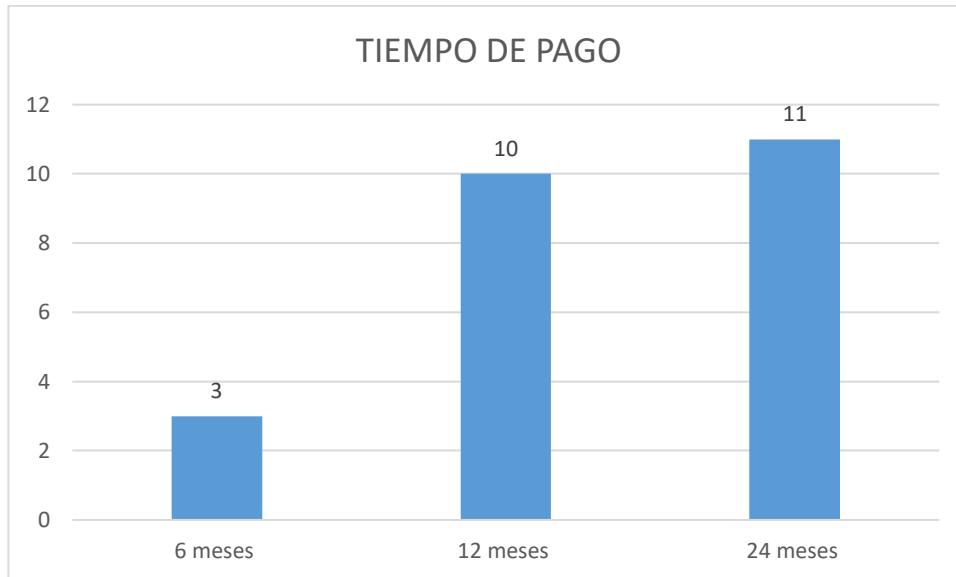
### Tiempo de Pago

6 meses	3	12,50%
12 meses	10	41,67%
24 meses	11	45,83%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

## GRAFICO N° 18





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

En la tabla 18: Se observa que, del 100% el 45.83% (11) devolverá el préstamo en 24 meses, el 41.67% (10) en 12 meses, y el 25.0% (6) en 6 meses. Esto indica que las MYPES devuelven el financiamiento en 2 años demostrando que si tienen una buena rentabilidad en el mercado.

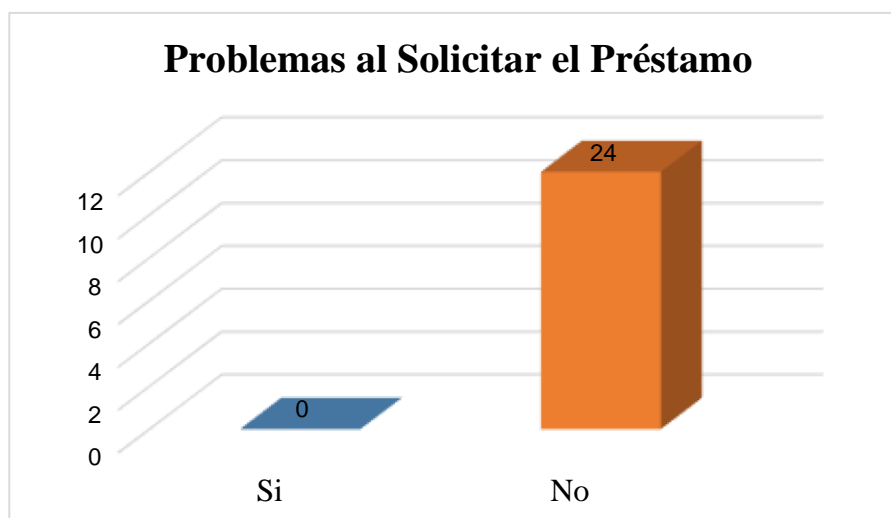
**Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito las MYPE del área de estudio.**

**TABLA N° 19**

<b>Problemas al Solicitar el Préstamo</b>		
Si	0	0,0%
No	24	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuesta a las características del financiamiento de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 19**



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

En la tabla 19: Se observa que, del 100% el 100% (24) no tuvo ningún problema al solicitar los préstamos o financiamiento de las entidades bancarias. Esto indica que ellos se garantizan solos con su propio negocio el revolvimiento del dinero prestado más su interés de dicho financiamiento.

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

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

**TABLA N° 20**

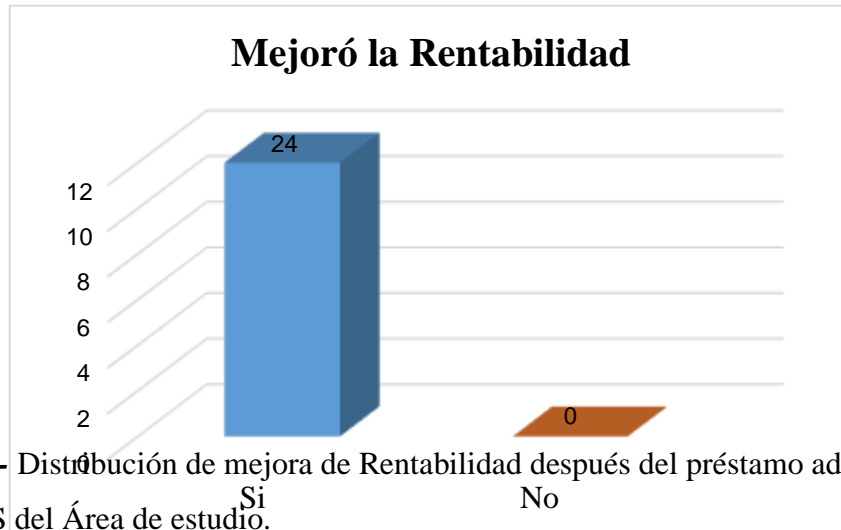
Pregunta N° 20		Mejóro la Rentabilidad	#	%
a)	Si		24	100.0%
b)	No		0	0.0%

<b>TOTAL</b>	24	100%
--------------	----	------

Fuente. Encuesta a las

Características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 20**



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

En la tabla 20: Se observa que, del 100% el 100% (24) menciona que mejoro la rentabilidad de su empresa. Lo que indica que si hay rentabilidad en el mercado comercio en el rubro de ferreterías.

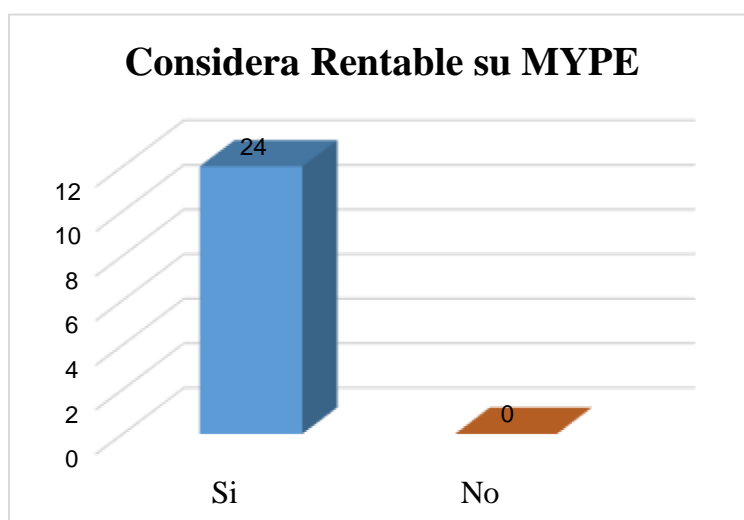
**Considera rentable su MYPE del área de estudio.**

**TABLA N° 21**

Pregunta N° 21	Considera Rentable su MYPE	#	%
a)	Si	24	100.0%
b)	No	0	0.0%
<b>TOTAL</b>		24	100%

Fuente. Encuesta a las características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 21**



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

En la tabla 21: Se observa que, del 100% el 100% (24) menciona que es rentable su MYPE. Lo que indica que si hay rentabilidad en el mercado comercio en el rubro de ferreterías.

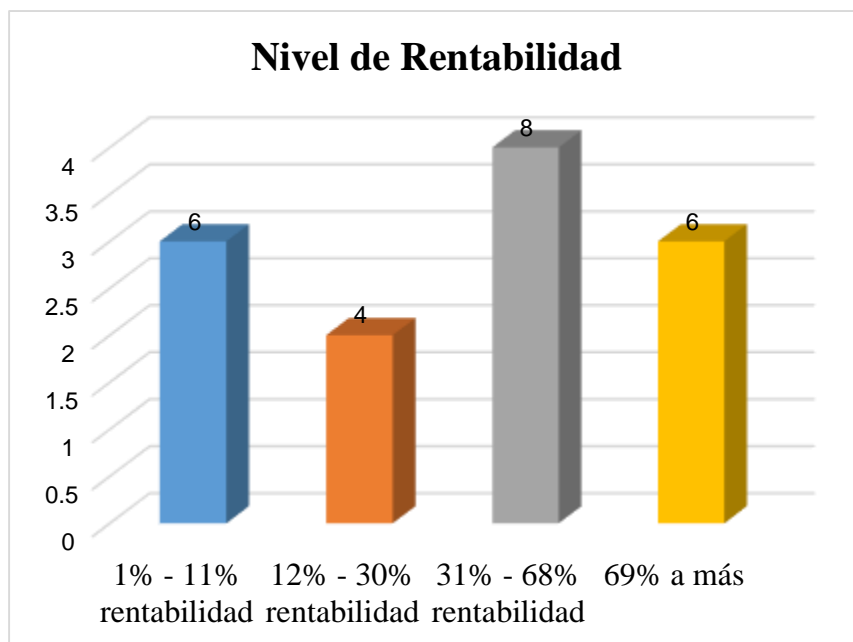
**En qué nivel de rentabilidad se encuentra su MYPE del área de estudio.**

**TABLA N° 22**

Pregunta n° 22	Nivel de rentabilidad	#	%
a)	1% a 11% rentabilidad	6	25.0%
b)	12% a 30% rentabilidad	4	16.7%
c)	31% a 68% rentabilidad	8	33.3%
d)	68% a mas% rentabilidad	6	25.0%
	Total	24	100%

Fuente. Encuesta a las características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio, Rubro ferreterías en el Distrito, Provincia de Satipo año 2019.

**GRAFICO N° 22**



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

En la tabla 22: Se observa que, del 100% el 33.3% (8) su nivel de rentabilidad es de 31% - 68% rentable, el 25.0% (6) es de 69 % a mas, el 25.0%(6) es de 1%- 11%, y el 16.7%(4) es de 12%-30% de rentabilidad. Lo que indica que tienen un buen nivel de rentabilidad las MYPES, porque algunos propietarios son dueños de 2 a 3 tiendas comerciales rubro ferreterías del Distrito y Provincia, de Satipo, año 2019.