



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIAL, ESTACIONES DE SERVICIO DE VENTA DE
COMBUSTIBLES DEL CERCADO DE LA PROVINCIA DE SATIPO,
AÑO 2017**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

B.R. PERCY JOHN ASTO ROMERO

ASESOR:

MGTR. MARCO ANTONIO CAMPOS GONZÁLES

SATIPO –PERÚ

2018

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgtr. Sergio O. Ortiz García

Secretario

Mgtr. José Luis Meza Salinas

Miembro

Dr. Geider Grandes García

Presidente

Mgtr. Marco Antonio Campos Gonzáles

Asesor

AGRADECIMIENTO

Agradecer en primer lugar a Dios por la vida y mi bienestar,

A mis padres, por apoyarme en todo momento.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a DIOS, por regalarme la vida y brindarme salud para poder cumplir mis metas.

RESUMEN

La investigación se realizó con el objetivo de determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, Estaciones de Servicio de Venta de Combustibles del mercado de la provincia de Satipo, año 2017. Se desarrolló bajo la metodología de investigación del tipo descriptivo, no experimental, transversal y correlacional; mediante la técnica de encuesta se aplicó un cuestionario estructurado de 19 preguntas. Los resultados respecto al emprendedor son: la mayoría está en el rango de 29 a 39 años (83%); el sexo masculino representa 66%; en formación académica destaca “técnico” y “universitario” con 66,7% y 33,3%, respectivamente. Respecto a la mype: el 100,0% de las empresas encuestadas están formalizadas y es el acceso al financiamiento, la principal ventaja de la formalización. Son empresas con trayectoria en el mercado mayor a 7 años (66%) y cuentan entre 5 a 8 trabajadores, todos en planilla (50,0%). Respecto a la gestión financiera: el 83,3% solicita financiamiento de terceros y prefieren las entidades bancarias porque brindan más facilidades que otras entidades; el 50,0% no precisa la tasa de interés que aplicó a su financiamiento, sin embargo, los créditos obtenidos superan los S/.200,000 nuevos soles (66,7%) y cancelan en mediano y largo plazo. Finalmente, el 100,0% de los microempresarios encuestados, indican que el financiamiento oportuno genera un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa y para el 83,3% de las mypes encuestadas, la rentabilidad se ha visto mejorada en los dos últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, Estación de Servicio, empresa.

ABSTRACT

The investigation was carried out with the objective of determining the characterization of the financing and profitability of the micro and small companies of the commercial sector, Service Stations for the Sale of Fuels in the enclosure of the province of Satipo, year 2017. It was developed under the research methodology of the descriptive, non-experimental, transversal and correlational type; using the survey technique, a structured questionnaire of 19 questions was applied. The results regarding the entrepreneur are: the majority is in the range of 29 to 39 years (83%); the male sex represents 66%; in academic formation, it stands out "technical" and "university" with 66.7% and 33.3%, respectively. Regarding mype: 100.0% of the companies surveyed are formalized and it is access to financing, the main advantage of formalization. They are companies with more than 7 years of experience in the market (66%) and have between 5 and 8 workers, all in payroll (50.0%). Regarding financial management: 83.3% request financing from third parties and prefer banking entities because they provide more facilities than other entities; 50.0% do not specify the interest rate applied to their financing, however, the loans obtained exceed S/. 200,000 nuevos soles (66.7%) and cancel in the medium and long term. Finally, 100.0% of the microentrepreneurs surveyed indicated that timely financing generates a positive impact on the profitability of the company and for 83.3% of the surveyed mypes, profitability has been improved in the last two years.

Keywords: Financing, Profitability, Service Station, company.

ÍNDICE GENERAL

TÍTULO DE LA TESIS	i
FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURA.....	xi
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento de la investigación	2
1.1.1 Caracterización del Problema.....	2
1.1.2 Enunciado del Problema:	2
1.2 Objetivo de la investigación	3
1.2.1 Objetivo General	3
1.2.2 Objetivos Específicos:	3
1.3 Justificación de la investigación	4
CAPÍTULO II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1 Antecedentes de la investigación	5
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	5
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	6
2.2 Bases Teóricas de la Investigación	7
2.2.1 Teorías del financiamiento	7
2.2.2 Teorías de la capacitación	15
2.2.3 Teorías de la rentabilidad.....	18
2.3 Marco conceptual	21
2.3.1 Micros y Pequeñas Empresas.....	21
2.3.2 Financiamiento	23
2.3.3 Capacitación	23
2.3.4 Rentabilidad.....	24

CAPÍTULO III. HIPÓTESIS	25
3.1 Hipótesis General	25
3.2 Hipótesis Específicas	25
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	26
4.1 Diseño de investigación	26
4.1.1 Tipo de investigación	26
4.1.2 Nivel de investigación	26
4.2 Universo o Población.....	27
4.2.1 Población	27
4.2.2 Muestra	27
4.3 Definición y Operacionalización de variables e indicadores	28
4.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	29
4.4.1 Técnicas	29
4.4.2 Instrumentos	29
4.5 Plan de análisis de datos	29
4.6 Matriz de Consistencia	30
4.7 Principios Éticos.	32
CAPÍTULO V. RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN”.....	33
5.1 Resultados	33
5.2 Análisis de Resultados	52
“CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES”	55
6.1 Conclusiones de la investigación	55
6.2 Recomendaciones	56
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	57
ANEXOS	62
1. Presupuesto	62
2. Cronograma de Actividades	64
3. Encuesta	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	28
Tabla 2: Matriz de consistencia de la investigación.....	30
Tabla 3: Edad del emprendedor.....	33
Tabla 4: Sexo del emprendedor.....	34
Tabla 5: Grado de instrucción del emprendedor.....	35
Tabla 6: ¿Su empresa está formalizada?	36
Tabla 7: ¿Qué beneficios identifica de la formalización?	37
Tabla 8: ¿Cuántos años tiene su empresa en el mercado?.....	38
Tabla 9: ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?.....	39
Tabla 10: ¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?.....	40
Tabla 11: ¿Cómo financia su actividad empresarial?.....	41
Tabla 12: Si el financiamiento es de terceros ¿a qué fuente de terceros recurre?	42
Tabla 13: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?.....	43
Tabla 14: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?	44
Tabla 15: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.....	45
Tabla 16: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	46
Tabla 17: ¿Cuál fue el plazo de pago elegido del crédito otorgado?	47
Tabla 18: ¿En qué fue invertido el crédito solicitado?.....	48
Tabla 19: ¿Con que frecuencia solicita crédito al año?.....	49
Tabla 20: El financiamiento: ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su	

empresa?	50
Tabla 21: ¿La rentabilidad se ha visto mejorada en los dos últimos años?	51
Tabla 22: Presupuesto General.....	62
Tabla 23: Cronograma de Actividades.....	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Edad del emprendedor.....	33
Figura 2: Sexo del emprendedor.....	34
Figura 3: Grado de instrucción del emprendedor.....	35
Figura 4: ¿Su empresa está formalizada?.....	36
Figura 5: ¿Qué beneficios identifica de la formalización?.....	37
Figura 6: ¿Cuántos años tiene su empresa en el mercado?.....	38
Figura 7: ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?.....	39
Figura 8: ¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?.....	40
Figura 9: ¿Cómo financia su actividad empresarial?.....	41
Figura 10: Si el financiamiento es de terceros ¿a qué fuente de terceros recurre?.....	42
Figura 11: ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?.....	43
Figura 12: ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?.....	44
Figura 13: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.....	45
Figura 14: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	46
Figura 15: ¿Cuál fue el plazo de pago elegido del crédito otorgado?.....	47
Figura 16: ¿En qué fue invertido el crédito solicitado?.....	48
Figura 17: ¿Con que frecuencia solicita crédito al año?.....	49
Figura 18: El financiamiento: ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa?.....	50
Figura 19: ¿La rentabilidad se ha visto mejorada en los dos últimos años?.....	51

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

El sector hidrocarburos, perteneciente al Ministerio de Energía y Minas, la Sunat y la Policía Nacional, aúnan esfuerzos para una correcta distribución y comercialización de los combustibles en la región de la Selva; esto en el marco de diferentes intereses que influyen en todo lo contrario al orden, como es por ejemplo: la especulación, elaboración de drogas y adulteración del octanaje, que impacta negativamente en el fisco, parque automotor y salud de las personas, inclusive.

Toda esta atmósfera, hace que este sector sea sensible y el rigor del orden, en todo aspecto empresarial prime; lo contrario perjudica como ya se explicó.

Pese a todo ello, la comercialización de combustibles es un negocio muy rentable en su aspecto formal, que es representada por la demanda del parque automotor de la población y cuyo flujo económico anima a muchos emprendedores a iniciar con este negocio a través de grifos de distinto tipo, además de los ya conocidos.

Pero también, este sector ha caído en la informalidad, lo que ha significado especulación de precios, baja calidad de combustible y evasión tributaria.

Aun así, los negocios de este sector evidencian ausencia de gestión y nuestro interés es como se financian y cuál es el impacto en la rentabilidad, lo cual será materia de investigación del presente informe final y que buscará contribuir en su mejora y competitividad.

1.1 Planteamiento de la investigación

La presente investigación tiene como principal interés determinar que fuentes soportan la gestión de financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.

1.1.1 Caracterización del Problema

Se explicaba que el sector es sensible debido a los intereses que representan ciertos stakeholders interesados en los beneficios que otorga la informalidad.

Esta informalidad genera interesantes ganancias económicas al margen de la ley y que perjudica al fisco.

La problemática que hallamos también, se refiere al nivel de acceso a créditos de las fuentes formales de financiamiento para las mypes del sector comercial, estaciones de servicios de venta de combustibles, los cuales pudieran presentar ciertas restricciones por historial crediticio o provenir de fuentes no formales, que evidenciarían un desbalance patrimonial.

Este último punto, no converge con el nivel de rentabilidad que no acompaña a algunas mypes y se investigará en el desarrollo de la presente investigación.

1.1.2 Enunciado del Problema:

De la caracterización del problema expuesto, se pretende establecer el enunciado que encierre la idea de la problemática:

¿El acceso oportuno a fuentes de financiamiento formales tiene un impacto positivo en la rentabilidad de las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017?

1.2 Objetivo de la investigación

1.2.1 Objetivo General

Determinar que fuentes de financiamiento a las que acuden las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017 y su impacto en la rentabilidad.

1.2.2 Objetivos Específicos:

- Determinar que fuentes de financiamiento prefieren las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.
- Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.
- Determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.

1.3 Justificación de la investigación

Las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles cumplen un rol importante en nuestra economía, en parte porque periódicamente se observa mayor crecimiento del parque automotor; también porque dinamizan la economía local y su estudio permitirá conocer las principales acciones y repercusiones de la oportuna gestión del financiamiento.

En tal sentido, se producirá un impacto favorable que motivará a los propietarios de estos negocios opten por generar habilidades en la gestión financiera que consecuentemente redundará en una mejor rentabilidad del negocio.

CAPÍTULO II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes de la investigación

Se realizó una exhaustiva revisión bibliográfica, en la que se han encontrado las siguientes investigaciones que si bien no son temas directos a nuestra investigación, guardan relación con nuestras variables, por lo que es preciso mencionarlas:

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Facultad de Ciencias Económicas y Administración de Uruguay, (2009), la historia de los biocombustibles y la idea de utilizarlos como combustibles no es nueva, la misma se remonta a principios del siglo XX. Es necesario recordar lo que han dicho y han hecho dos de los padres de la industria automotriz: Sir Rudolph Diesel y Henry Ford.

El primero, que creó el motor Diesel en 1895, dijo:” “El uso de aceites vegetales como combustibles puede parecer insignificante ahora. Pero estos aceites pueden convertirse con el paso del tiempo en tan importantes como los productos del petróleo o el carbón son ahora”.

Rudolph Diesel, entre 1893 y 1897 construyó el primer motor del mundo que quemaba aceite vegetal (aceite de palma) en condiciones de trabajo. Usó aceite de maní en sus motores de compresión.

Luego a lo largo del siglo XX se llevaron a cabo varias experiencias en la utilización de aceites vegetales como combustible, pero sin lograr mayor

transcendencia. Fue a partir de la década del 70, que los bio combustibles empezaron a desarrollarse de forma significativa a raíz de la crisis energética que tuvo lugar esos años, en los que el petróleo alcanzó niveles muy altos debido a que hubo reducciones del lado de la oferta.

A través de este estudio, podemos clarificar que el negocio de combustibles es una actividad que mantendrá por muchos años su participación en la economía, y que los posibles reemplazos de los combustibles fósiles en algún momento serán de presencia normal en nuestro país, como ya lo es de muchos años en el país vecino de Brasil, donde muchas marcas muy reconocidas de autos tienen la versión con Etanol de sus conocidos modelos. Ya en nuestro país hay plantaciones muy extensas de caña de azúcar, como por ejemplo en el departamento de Piura con el Grupo Romero.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Tantas (2009), en un estudio sector comercio rubro distribuidores de útiles de oficina llegó a las siguientes conclusiones: De las mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años; lo que concuerda con los resultados encontrados, donde la edad promedio de los representantes legales de la mypes. En el año 2008, el 28.6% de los empresarios recibieron entre 3,000 y 10,000 nuevos soles y el 14.2% recibieron más de 10,000 nuevos soles. Estas estudiadas es de 50 y 42 años, respectivamente. En donde el monto promedio recibido por las mypes estudiadas fue de 24,111 soles en promedio. En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29%

recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles. El 100% de las mypes encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% del Banco Continental BBVA. El Banco Continental (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según el monto solicitado. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

El 66.7% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%.

Reyna (2008), llegó a las siguientes conclusiones en un estudio que hizo sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio. Que la edad promedio de los conductores es de 50 años y que el 100% son varones. Con respecto a la capacitación el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Llegando a una conclusión que la mayoría de conductores sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector Comercio son varones y mayores de edad y si tienen interés por capacitarse.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

En la actualidad las organizaciones en general tienen una barrera en frente que en ocasiones les es difícil mantenerse en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación, ya sea con recursos propios o con los de terceros.

Por ello 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.

De esta manera Satori señala que “toda organización, y especialmente las empresas, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento; las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata entonces no solo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar diligente, sino también de elecciones que pueden afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una entidad.

Para las autoras Fabiola & Campillo (2008) nos señala que: “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. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho cabría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado .

– **Fuentes de Financiamiento**

Los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno

o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento.

Según el estudio para las micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes) la obtención del financiamiento no ha sido nada fácil para ellos, sin embargo, existen diferentes fuentes de financiamiento que pueden utilizar para tener accesos a ellos y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa en el estudio de Lerma, Martín, & Castro (2007).

Así mismo, en el Perú las Mypes cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) comas las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

a. Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado & otros (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

- Bancos
- Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

Es preciso mencionar que para el año 2013 en el departamento de Lambayeque las fuentes de financiamiento formales bordearon un saldo de colocaciones del sistema financiero de S/. 3´741,6 millones, del cual S/. 1´252,9 millones, representó el saldo alcanzado en enero del año 2013, otorgado a la pequeña y microempresa, representando un incremento del 12,1% con relación al mes paralelo al año anterior 2012.

Considerando que cada día las Mypes tienen más oportunidad de conseguir el financiamiento deseado, no solo de organismos privados, sino también de otras entidades. La variedad de oferta en el mercado hace posible que en la actualidad existan diferentes propuestas de conseguir financiamiento formal, que señalaremos a continuación:

– **Bancos**

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la Mype, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. Conger, Inga, & Webb (2009).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento para todo tipo de necesidades, y en la actualidad cuentan con diversos productos dirigidos a la Mype cuyo acceso no es muy difícil. (ProInversión, 2007)

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgo de mercado.

– **Cajas municipales de ahorro y crédito**

“Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982

empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Conger, Inga, & Webb, 2009)

Portocarrero (2000) está de acuerdo con lo anterior mencionado, pero recalca que las CMAC enfrentan problemas institucionales por, derivados de su estructura de propiedad, que esto dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello el estudio realizado por ProInversión (2007) y los autores mencionados señalan que estas instituciones captan los recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las Mypes. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben presentar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

– **Cajas rurales de ahorro y crédito**

Las CRAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes. (Conger, Inga, & Webb, 2009)

A modo de conclusión ProInversión, 2007 menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento

preferente a la media, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros

– **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa**

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. (Conger, Inga, & Webb, 2009)

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades.

– **Cooperativas de ahorro y crédito**

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros. (Conger, Inga, & Webb, 2009)

b. Fuentes de financiamiento semiformal

Alvarado A. (2001) de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las

instituciones públicas (Banco de Materiales –BANMAT- y Ministerio de Agricultura –MINAG).

– **Organizaciones no gubernamentales**

En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme¹, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas OGN se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas. (Conger, Inga, & Webb, 2009)

c. Fuentes de financiamiento informal

El crédito no formal se da por medio de que existe una demanda de necesidades financieras y que estas no pueden ser satisfechas por los prestamistas formales. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

– **Prestamistas profesionales**

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.

¹ COPEME: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

– **Juntas**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, y luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito (Von Piske, 1992) citado por (Alvarado & otros, 2001).

– **Comerciantes**

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados. (Alvarado & otros, 2001)

d. Ahorros personales

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un negocio si el empresario no arriesga capital propio. (Longenecker & otros, 2007)

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún

bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.2.2 Teorías de la capacitación

Las organizaciones utilizan la capacitación como una de las herramientas usuales para incorporar nuevas conductas y modificar rutinas. Por lo general, consiste en clases dictadas en aula, a la manera escolar, aunque también pueden tomar otras formas como el entrenamiento en el lugar de trabajo o a distancia. Se trata de actividades planeadas que se realizan en las organizaciones para mejorar el desempeño del personal que ocupa algún puesto de trabajo.

La capacitación es un proceso educativo que, como tal, constituye un intento más o menos controlado de lograr ciertos aprendizajes.” (Gore & Dunlap, 1988)

Hoy en día se ha dado un papel preponderante a la administración del personal, anteriormente, las empresas que tenían mayor capital contaban con mayor innovación y recursos tecnológicos que les otorgaba ventajas competitivas, sin embargo, esto ha cambiado considerablemente en la actualidad. “Hoy las organizaciones que ofrecen productos con la más alta calidad son las que van un paso delante de la competencia, pero lo único que mantendrá la ventaja de la organización para el día de mañana es la calidad de la gente que está en la organización”. (Mondy & Noe, 2005)

Así mismo, (Werther & Davis, 1991) señala que “el principal desafío de los administradores de recursos humanos es lograr el mejoramiento de las organizaciones de la cual forman parte, haciéndolas más eficientes y más eficaces a través de administrar mejor los recursos humano, de aquí que, una buena administración de recursos humanos genera beneficios en el sentido de, que si el talento humano es

escaso y valioso, se tiene que crear un ambiente de trabajo atractivo para obtener al personal contratado y obtener el máximo rendimiento.

Una gran parte de los ejecutivos actuales y en especial, ejecutivos de áreas productivas, no le dan la importancia debida a la administración efectiva de sus recursos humanos, por lo regular consideran que esta función corresponde solamente al departamento de recursos humanos, de aquí que, muchos de los problemas de una organización son problemas de personal y por lo regular, no son atendidos hasta que hacen crisis, o cuando ya no es posible postergarlos. Si se quiere desarrollar una organización que pueda crear valor a largo plazo irremediamente hay que enfocarse en la gente, que crezcan y se desarrollen a la par con la organización. Un error muy frecuente en la administración es por lo regular, cuando se plantea una estrategia, se señalan con precisión lo que se va a hacer con los recursos económicos, tecnológicos y financieros, pero rara vez se mencionan los recursos humanos que se van a necesitar y mucho menos, con qué cualidades, habilidades, conocimiento y/o competencias necesarias. Es importante señalar, que sin estos recursos, es poco probable implantar las estrategias por excelentes que éstas sean. Cada mejora a la organización descansa en la gente que desea hacer algo mejor y diferente. Cuando se pueda obtener personal que requiera y sepa cómo cambiar, entonces se podrán implantar las estrategias y alcanzar los objetivos. (Gubman. A, 1998).

Si uno se preguntara por qué es esencial conectar la estrategia con el personal para administrar el talento, o lo más importante, como hacerlo, se podría decir que esto descansa en tres conceptos claves, la alineación, el compromiso y la medición. La alineación significa asignar a la gente en la posición correcta, es decir, el personal deberá estar alineado conforme a la estrategia del negocio, dicho de otra forma,

determinar qué cualidades, competencias o habilidades se requieren en tal o cual estrategia y en base a eso asignar a las personas que cubran con esos requisitos o dotarlos de esas habilidades mediante la capacitación. El compromiso significa promover que el personal se comprometa con sus propósitos básicos y dirección correcta y finalmente evaluar el desempeño.

Lo que se puede deducir de lo anterior es, que “si realmente el éxito competitivo de las organizaciones se logra a través de las personas, esto es, que la fuerza laboral sea realmente una fuente cada vez más importante de ventaja competitiva, entonces es importante crear una fuerza laboral con habilidad de lograr el éxito competitivo y que no pueda ser copiado con facilidad por la competencia. Sin embargo, es más fácil conservar a las personas en el empleo si tienen múltiples habilidades y pueden hacer cosas diferentes”. (Pfeffer, 1996)

La capacitación es un proceso continuo, porque aun cuando al personal de nuevo ingreso se le dé la inducción en forma adecuada, con frecuencia es preciso capacitarlos en las labores para que fueron contratados y proporcionarles nuevos conocimientos necesarios para el desempeño de un puesto, al igual que los empleados con experiencia que son ubicados en nuevos puestos, pueden requerir capacitación para desempeñar adecuadamente su trabajo. Es posible que aun los candidatos internos no posean las habilidades o que también tengan hábitos incorrectos que requieran corregirse. También, siempre será necesario mantener un equilibrio entre las aptitudes y actitudes de los trabajadores y los requerimientos del puesto.

En este esquema entran en juego la orientación y la capacitación para poder aumentar la productividad. La capacitación es un elemento muy importante y juega un papel preponderante en la actividad de las organizaciones y del personal que las

integra, de tal forma que: “Aunque la capacitación o el entrenamiento auxilia a los miembros de la organización a desempeñar su trabajo actual, sus beneficios pueden prolongarse a toda su vida laboral y pueden auxiliar en el desarrollo de esa persona para cumplir futuras responsabilidades. Las actividades de desarrollo, por otra parte, ayuda al individuo en el manejo de responsabilidades futuras, independientemente de las actuales”. (Werther & Davis, 1991)

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el objetivo de obtener un resultado.

Para Furrus (S/F) señala que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante ecuaciones de equivalencia financiera. Por lo cual nos presenta dos teorías para la rentabilidad.

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo Markowitz**

Esta teoría indica que el inversor diversificará su inversión mediante diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento. Se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. Esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y riesgo mínimo, sea óptima para que el inversor pueda tomar una decisión racional.

Por ello, concluimos que esta teoría mediante la cartera con máxima rentabilidad no tiene por qué ser que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el

inversor también puede incrementar su rentabilidad esperada con un nivel de riesgo mayor, es por eso, que el inversor tiene que tomar una decisión racional.

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe**

Esta teoría fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo de Markowitz. Sharpe considero que el modelo anterior ya mencionado implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Lo cual Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Esto fue el denominado modelo diagonal, debido a que las varianzas y covarianzas sólo presentan valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Este modelo de mercado es un caso particular del diagonal, dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal la representación de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una organización, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, estabilidad, en todo análisis empresarial el centro de discusión tiende a situarse entre la rentabilidad y la solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Para los profesores Cuervo y Rivero (1986) la base del análisis económico – financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad – riesgo que se presentan en tres funciones:

- Análisis de la rentabilidad
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, 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 es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, teniendo en cuenta que la solvencia está íntimamente ligado a la rentabilidad, puesto que, la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues tener rentabilidad es un requisito indispensable para la continuidad de la empresa.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Ballesta (2002) señala que: cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, para el estudio de la rentabilidad en la empresa se puede realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de la inversión relacionada con el mismo que considere:

- Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como *rentabilidad económica o del activo*, en el que se relacionan un concepto de resultado conocido, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen

de la misma, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

- Y un segundo nivel, la *rentabilidad financiera*, que se enfrenta un concepto de resultado conocido, después de intereses, con los fondos propios de la empresa y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre los dos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto de apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuara 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.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Micros y Pequeñas Empresas

La cultura de todo emprendedor se caracteriza por tener la capacidad de ver las oportunidades y aprovecharlas, que permite dar un paso a la alternativa de un negocio con la finalidad de obtener recursos, generar ingresos para poder solventar gastos personales o familiares; pero sobre todo fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que varios autores parten el significado de Mypes. Según un estudio realizado por ProInversión (2007).

Las Mypes son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99.3% del empresariado del país, generando un 62% de empleos. Para definir de manera exacta lo que es una Mype, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley

28015) lo define como “Unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación producción, comercialización de bienes y servicios o prestación de servicios.

Características de las Mypes

Las Mypes deben reunir las siguientes características:

a. El número total de trabajadores

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores.

b. Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- La pequeña empresa: opera hasta un monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

Clasificación de las Mypes

Las Mypes desarrollan diversas actividades económicas, lo cual se pueden clasificar en:

- Extractivas: aquellas que se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales, sin modificar s estado original. Por ejemplo: las empresas mineras o pesqueras.
- Manufactureras: son las que se dedican a adquirir materia prima para someterlas al proceso de transformación, obteniendo al final un

producto terminado. Por ejemplo: las empresas de productos alimenticios, de vestido, de papel, productos químicos, entre otros. (Rodríguez, J. 2002)

- Agropecuarias: son aquellas cuya función básica es la explotación de la agricultura y la ganadería. Por ejemplo: empresas pasteurizadas de leche, tejidos, entre otros. (Rodríguez, J., 2002)
- Comercio: son aquellas que se dedican a adquirir ciertos bienes o productos, posteriormente luego venderlas en el mismo estado físico en que fueron adquiridos. Aumentando el precio de costo, un porcentaje denominado margen de utilidad. (Rodríguez, J., 2002)

2.3.2 Financiamiento

El término de financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que lleven a cabo una determinada actividad, siendo lo más habitual la apertura de un nuevo negocio o invertir para mejorar las actividades de una organización. (Pérez, C., 2008).

2.3.3 Capacitación

Es una actividad sistemática, planificada y permanente que tiene como objetivo o propósito general desarrollar e integrar a los recursos humanos mediante entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades para un mejor desempeño en sus actuales o futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Básicamente es considerada como proceso educativo constante y progresivo el cual utiliza un proceso sistematizado, organizado mediante el cual se adquirirá conocimientos y nuevas habilidades.

Para Werther & Davis, 1991, Desarrollo: se refiere a los conocimientos que se le proporciona a los trabajadores, con el fin de prepararlos para sus futuras puestos, es decir, mejorar al trabajador para que tenga un buen desempeño laboral. Y, Entrenamiento: es la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos mediante las capacitaciones.

2.3.4 Rentabilidad

Se hace referencia a la rentabilidad a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por el cual es expresada en términos porcentuales.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos porcentuales respecto a un capital invertido o los fondos propios. El beneficio es expresado en unidades monetarias, lo de rentabilidad es en porcentajes. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Asimismo, la rentabilidad es la capacidad de producir un beneficio sobre la inversión inicial. Rentabilidad puede hacer referencia a:

- Rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios.
- Rentabilidad financiera, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios.
- Rentabilidad social, son los objetivos de las empresas públicas, aunque también por las privadas y ONGs.

CAPÍTULO III. HIPÓTESIS

3.1 Hipótesis General

La formalización y la aplicación a fuentes de financiamiento del sistema bancario, tendrá un impacto positivo en la rentabilidad de las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.

3.2 Hipótesis Específicas

- Las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017 acuden a fuentes de financiamiento formales porque resultan más ventajosas y económicas frente a las fuentes de financiamiento informales que existen en el mercado.
- La oportunidad de acceso a un crédito financiero cual fuere su fuente está relacionado directamente con la rentabilidad del negocio de las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.

CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Diseño de investigación

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

4.1.1 Tipo de investigación

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

4.1.2 Nivel de investigación

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

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

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

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

4.2 Universo o Población

4.2.1 Población

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

La población está conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo. El número es 6 y fue determinado de acuerdo a la información que nos proporcionó la Municipalidad del distrito de Satipo.

4.2.2 Muestra

Para determinar la muestra, nos podremos apoyar en la estadística; utilizando la siguiente fórmula:

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

Donde:

N= Población

Z = 95% (1.96) Nivel de confianza

E= 5% (0.05) Margen de error

P= 0.5 probabilidad de éxito

Q= 0.5 probabilidad de fracaso

Sin embargo, siendo la población pequeña, por conveniencia de la investigación, se tomará como muestra al 100% de la población.

4.3 Definición y Operacionalización de variables e indicadores

Tabla 1: Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Dimensión	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento	Es la elección de la estructura optima respecto a intereses y costos de obtención de capital como medio para lograr los objetivos de la empresa.	Accesibilidad financiamiento ^a	¿Como financia su actividad empresarial?	Nominal
		Fuentes de financiamiento	¿a qué fuentes de financiamiento recurre?	Nominal
		Tasa de interés	¿Qué tasa de interés mensual se paga?	Nominal
Rentabilidad	Es la diversificación de la inversión proveniente del financiamiento entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado.	Créditos	¿En qué fue invertido el crédito solicitado?	Nominal
		Plazo	¿Cuál fue el plazo de pago elegido del crédito otorgado?	Nominal
		Financiamiento	¿Cuál es el impacto en la rentabilidad?	Nominal

Fuente: Elaboración Propia

4.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

- Observación
- Entrevistas

4.4.2 Instrumentos

Se elabora un cuestionario estructurado contenido en una encuesta.

4.5 Plan de análisis de datos

Los datos de la investigación fueron tratados bajo el análisis descriptivo y tabulación mediante el programa IBM SPSS STATISTICS versión 22.

4.6 Matriz de Consistencia

Tabla 2: Matriz de consistencia de la investigación

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	HIPÓTESIS GENERAL	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS
<p>¿Son los negocios del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, que evidencian ausencia de gestión financiera para optar por fuentes formales de capital y el consecuente</p>	<p>Objetivo general. Determinar que fuentes de financiamiento acuden las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017 y su impacto en la rentabilidad.</p> <p>Objetivos específicos Determinar la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>Determinar que fuentes de</p>	<p>Variable Independiente Financiamiento</p> <p>Variable Dependiente Rentabilidad</p>	<p>La formalización y la aplicación a fuentes de financiamiento del sistema bancario, tendrá un impacto positivo en la rentabilidad de las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017 acuden a fuentes de financiamiento formales porque resultan más ventajosas y económicas frente a las fuentes 	<p>TIPO. Cuantitativo.</p> <p>NIVEL: El nivel de la investigación es no experimental, descriptivo, correlacional.</p> <p>POBLACIÓN Y MUESTRA Población: Se determinó consultando los registros de la Municipalidad distrital de Satipo.</p>	<p>Técnica: Encuesta.</p> <p>Instrumento: Cuestionario estructurado.</p>

<p>impacto en la rentabilidad?</p>	<p>financiamiento prefieren las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de las mypes del sector restaurantes del cercado de la provincia de Satipo, año 2017.</p>		<p>de financiamiento informales que existen en el mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La oportunidad de acceso a un crédito financiero cual fuere su fuente, está relacionada directamente con la rentabilidad del negocio de las mypes del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017. 	<p>Muestra:</p> <p>Es el 100% de la población: 6 mypes.</p>	
------------------------------------	---	--	---	--	--

Fuente: Elaboración Propia.

4.7 Principios Éticos.

La presente investigación, está fundamentada por principios éticos:

- **La justicia:** que exige el derecho a un trato de equidad,
- **Veracidad:** la información que se muestra es transparente en toda la información proporcionada, tanto en la preparación y seguimiento de la investigación, autenticidad en la recopilación de datos; por último :
- **El principio de la solidaridad:** el trabajo que se realiza solo fue utilizado para fines académicos.

CAPÍTULO V. RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Resultados

TABLA 3

Edad del propietario de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 18 a 28 años	1	16,7	16,7	16,7
De 29 a 39 años	5	83,3	83,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 1



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: La investigación nos muestra que la mayoría de los emprendedores se encuentran en el rango de 29 a 39 años que representa el 83.3%; significa que son empresarios jóvenes-adultos; y de 18 a 28 años representa el 16,7%.

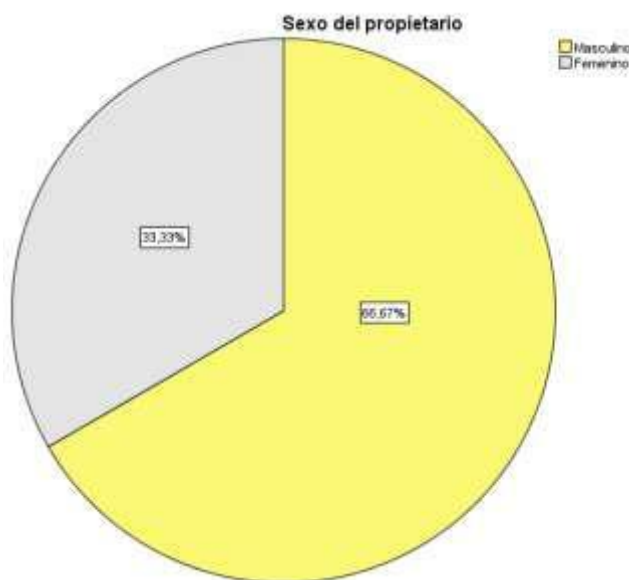
TABLA 4

Sexo del propietario

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Masculino	4	66,7	66,7	66,7
Femenino	2	33,3	33,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 2



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según el resultado de la investigación el 66% de los encuestados son de sexo masculino y 34,4% de sexo femenino.

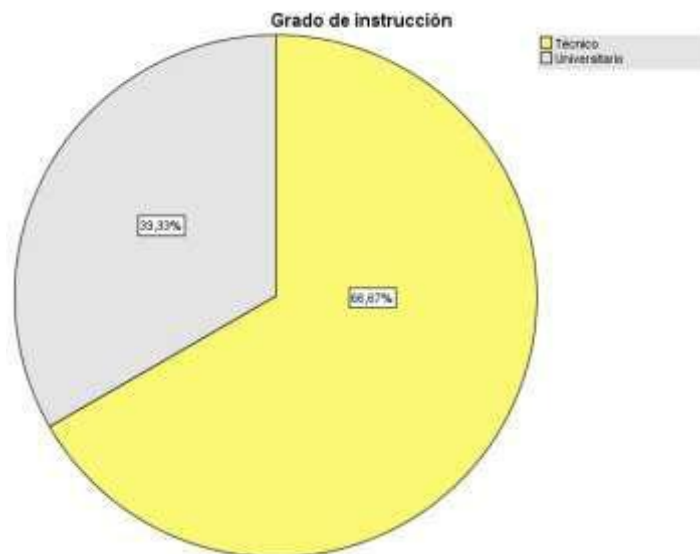
TABLA 5

Grado de instrucción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Técnico	4	66,7	66,7	66,7
Universitario	2	33,3	33,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 3



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: La investigación nos muestra que el 66,0% tiene formación “Técnica” que representa la mayoría. El 34,0 % son universitarios. Es una característica que son empresarios más dirigidos a la práctica.

TABLA 6

¿Su empresa está formalizada?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	6	100,0	100,0	100,0

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 4



Realizado por: John Asto .

INTERPRETACIÓN: Una característica de estos negocios, que tienen la supervisión de Osinerg, es que el 100% de las mypes están dentro de la formalización.

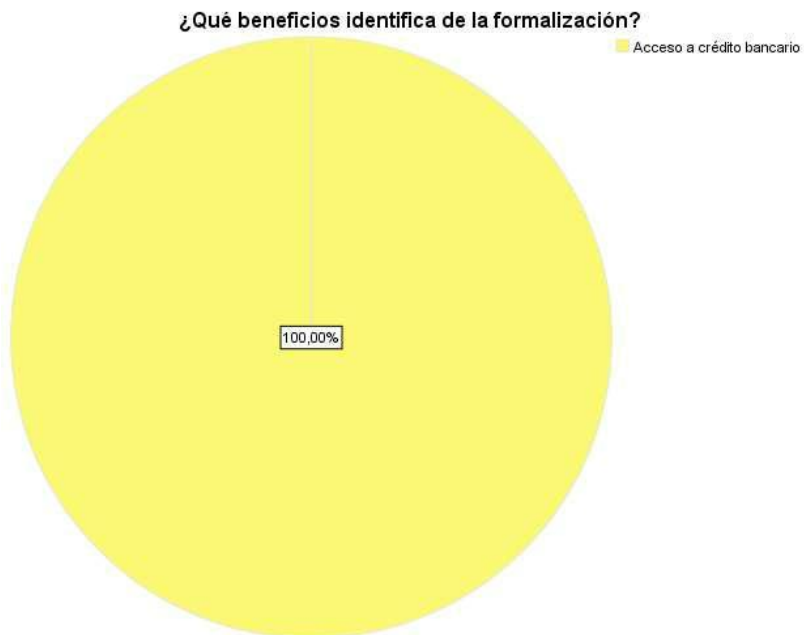
TABLA 7

¿Qué beneficios identifica de la formalización?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Acceso a crédito bancario	6	100,0	100,0	100,0

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 5



Realizado por: John Asto .

INTERPRETACIÓN: Del 100% de los encuestados, indican que es el acceso al crédito lo que motiva también estar constituidos formalmente.

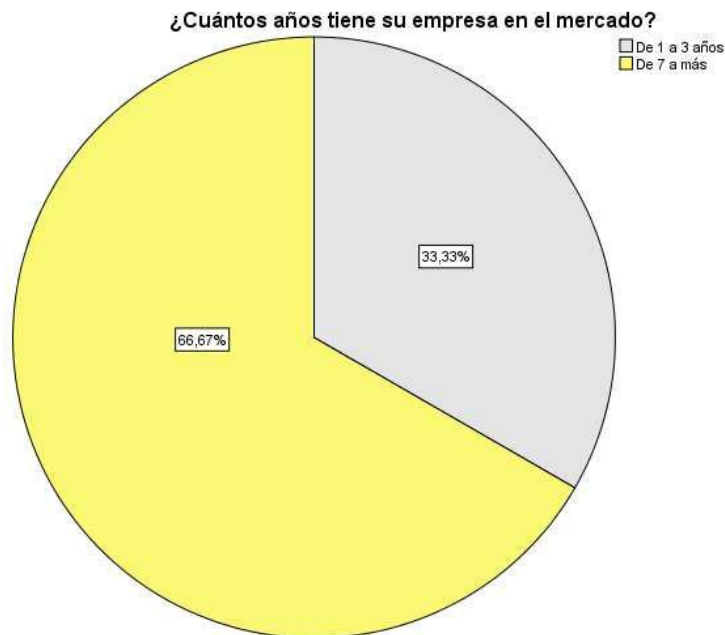
TABLA 8

¿Cuántos años tiene su empresa en el mercado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 1 a 3 años	2	33,3	33,3	33,3
De 7 a más	4	66,7	66,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 6



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Del 100% de las mypes encuestadas, el rango de “1 a 3 años” representa el 33,0%. Sin embargo, la mayoría negocios son ya establecidos en el distrito, representa el 64.0%.

TABLA 9

¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 1 a 4	2	33,3	33,3	33,3
De 5 a 8	3	50,0	50,0	83,3
De 9 a más	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 7



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según los datos obtenidos de la investigación: la mayoría de las mypes tiene “de 5 a 8” colaboradores (50,0%). Esto representa que son fuentes de empleo.

TABLA 10

¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	6	100,0	100,0	100,0

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 8



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, el 100.0% de las mypes tienen registrados a sus colaboradores en planilla.

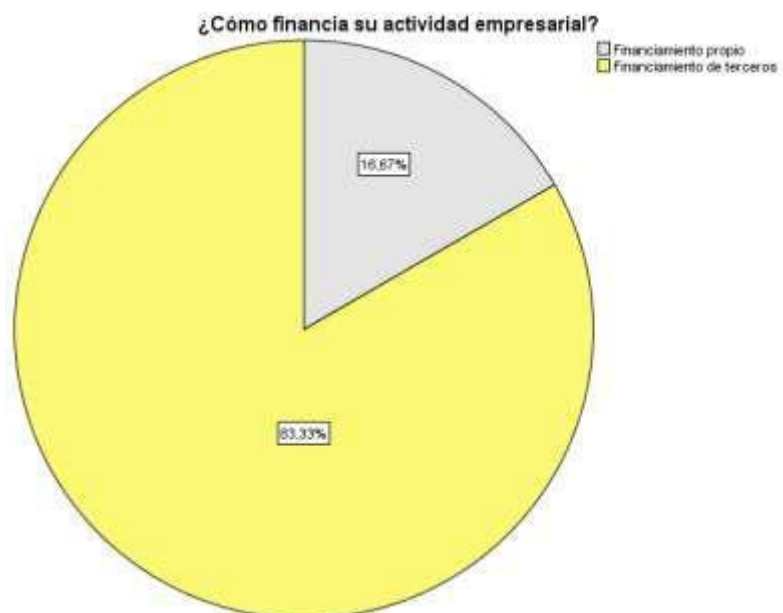
TABLA 11

¿Cómo financia su actividad empresarial?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Financiamiento propio	1	16,7	16,7	16,7
Financiamiento de terceros	5	83,3	83,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 9



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, el 83,0% de las mypes si hace uso del financiamiento de terceros. El fin principal es apalancarse para facilitar sus operaciones.

TABLA 12

Si el financiamiento es de terceros ¿a qué fuente de terceros recurre?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Entidad Bancaria	5	83,3	83,3	83,3
Entidad no Bancaria	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 10



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según los datos recogidos en la investigación, el 83,0% de las mypes acuden al financiamiento de entidades bancarias. Se ven favorecidos por el dinamismo de sus operaciones que atrae el interés de las fuentes de capital.

TABLA 13

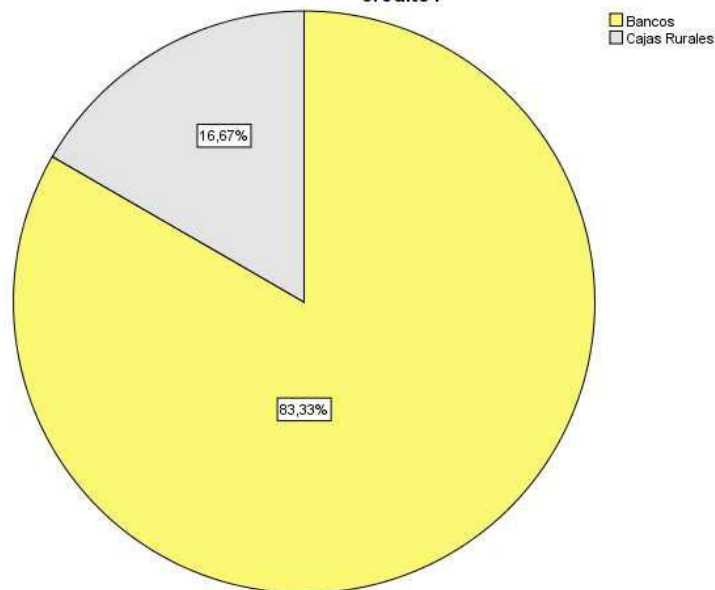
¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bancos	5	83,3	83,3	83,3
Cajas Rurales	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 11

¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades par la obtención del crédito?



Realizado por: John Asto .

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, el 83,0% de las mypes confirman que son las entidades bancarias las que brindan mayores facilidades. Esto se da en razón al historial crediticio que han acumulado las mypes del sector.

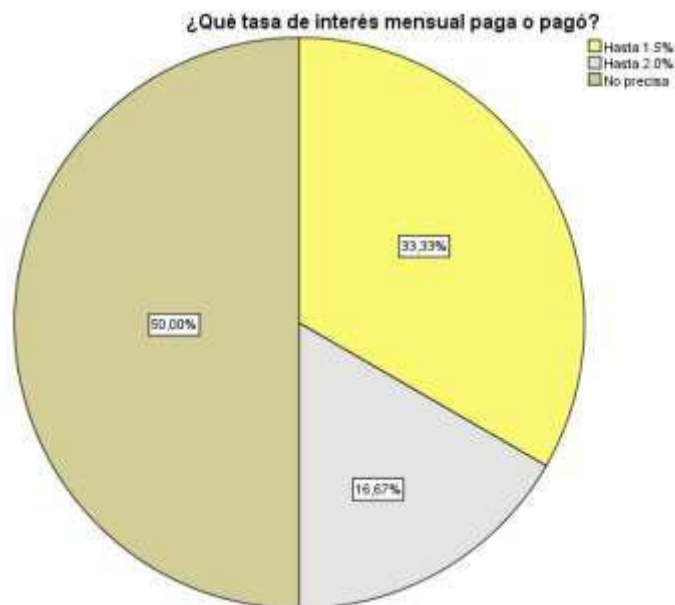
TABLA 14

¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Hasta 1.5%	2	33,3	33,3	33,3
Hasta 2.0%	1	16,7	16,7	50,0
No precisa	3	50,0	50,0	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 12



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, la mayoría de encuestados prefirió no precisar la tasa de interés que paga, sin embargo, sería una tasa preferencial por constituir clientes preferenciales.

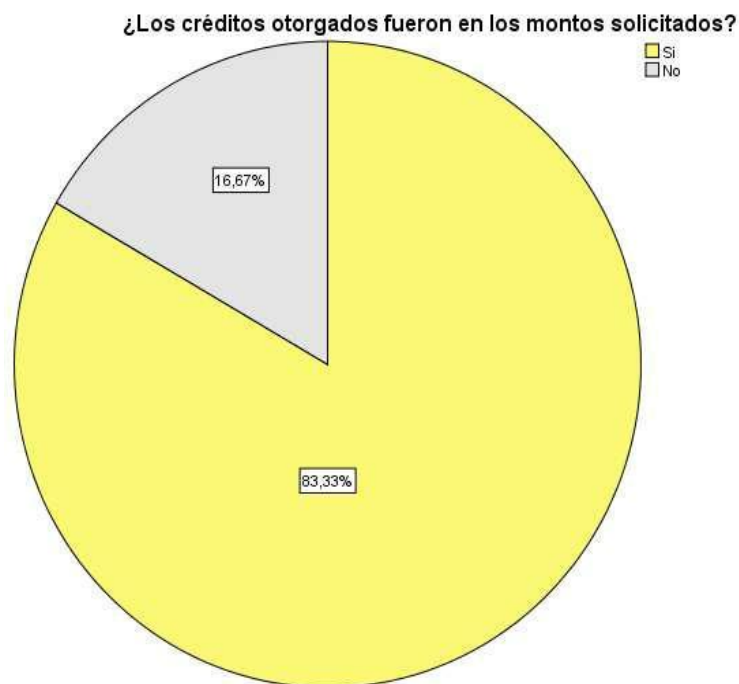
TABLA 15

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	5	83,3	83,3	83,3
No	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 13



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, el 83.0% de las mypes afirman recibir el monto de capital que gestionan.

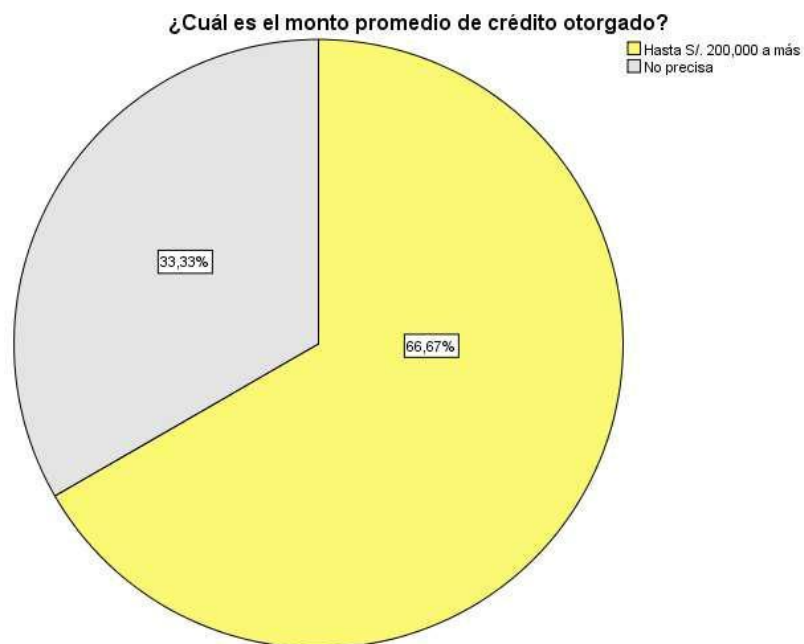
TABLA 16

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Hasta S/. 200,000 a más	4	66,7	66,7	66,7
No precisa	2	33,3	33,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 14



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, la mayoría indica que en promedio ha solicitado montos que sobrepasan los S/.200,000 (66.0%). Esto representa una gran apertura de las entidades financieras amparadas en la buena gestión financiera de estos negocios.

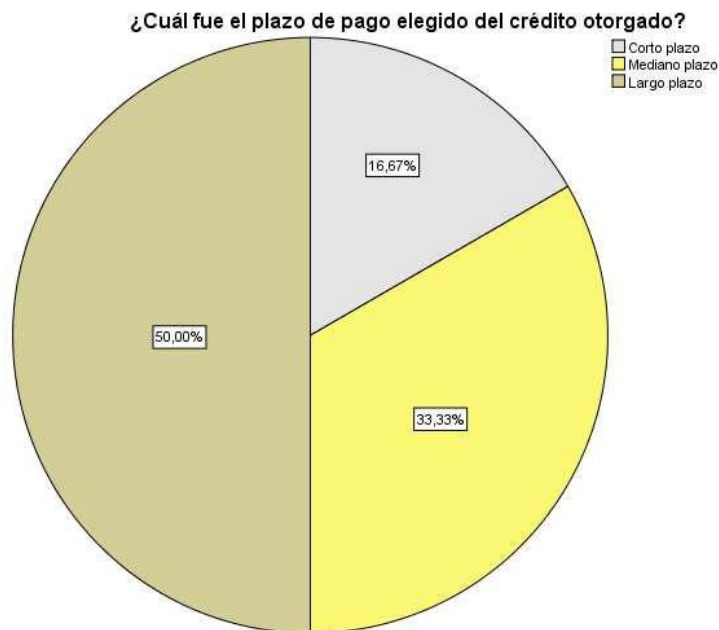
TABLA 17

¿Cuál fue el plazo de pago elegido del crédito otorgado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Corto plazo	1	16,7	16,7	16,7
Mediano plazo	2	33,3	33,3	50,0
Largo plazo	3	50,0	50,0	100,0
Total	6	100,0	100,0	

“Fuente: Tabulación de encuestas realizadas”

FIGURA 15



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, las mypes optan por el mediano (33.3%) y largo plazo(50,0%) para la devolución de los préstamos adquiridos.

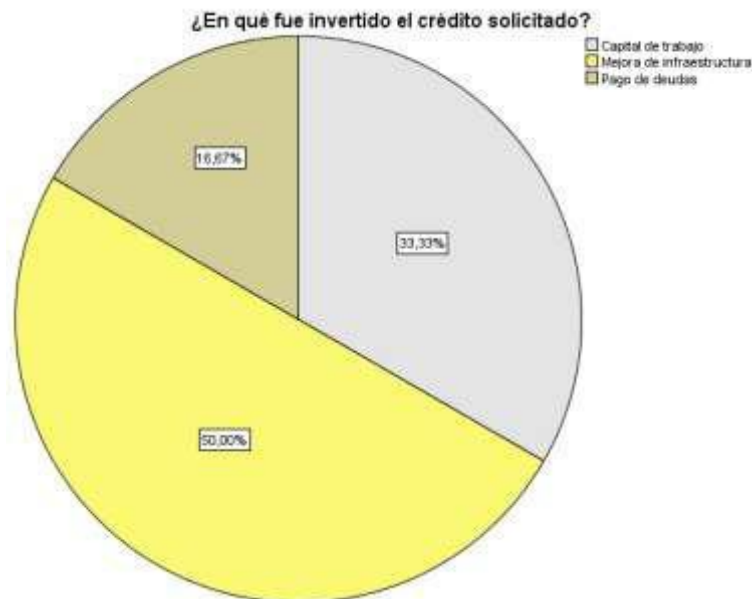
TABLA 18

¿En qué fue invertido el crédito solicitado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Capital de trabajo	2	33,3	33,3	33,3
Mejora de infraestructura	3	50,0	50,0	83,3
Pago de deudas	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 16



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Son diversos los motivos por los cuales las mypes en estudio se apalancan, sin embargo destaca: “mejora de infraestructura” (50,0%) y “capital de trabajo” (33,3%). El primer motivo es por la competencia, se busca brindar el mejor servicio al cliente.

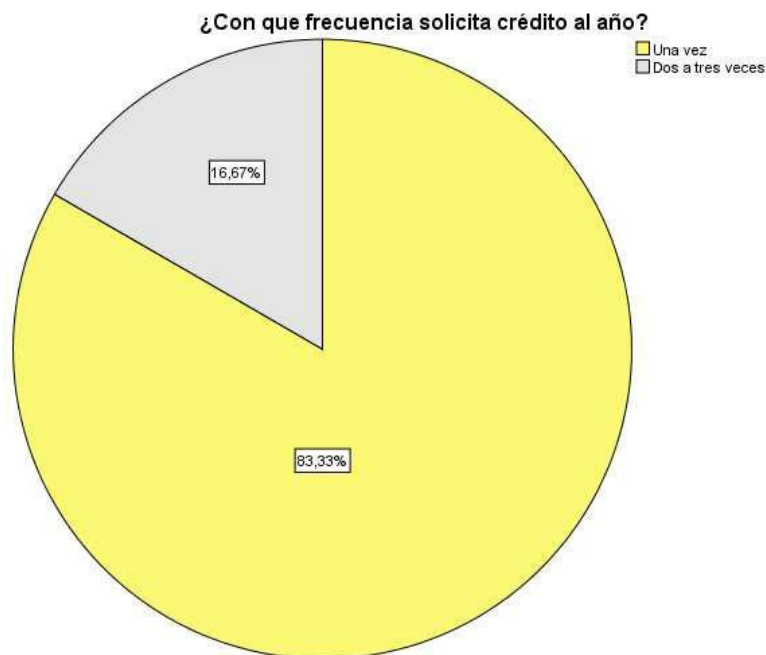
TABLA 19

¿Con que frecuencia solicita crédito al año?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Una vez	5	83,3	83,3	83,3
Dos a tres veces	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 17



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, la mayoría necesitó solicitar préstamo al menos una vez en el año (83.0%).

TABLA 20

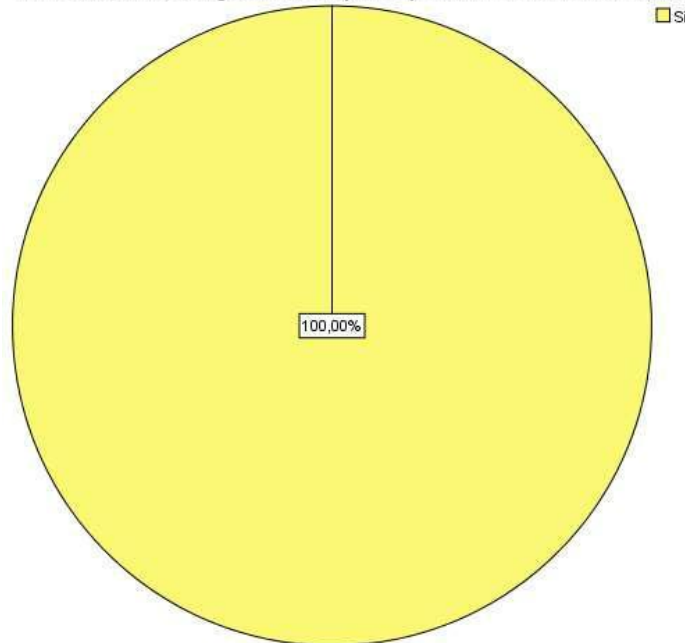
El financiamiento: ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	6	100,0	100,0	100,0

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 18

El financiamiento: ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa?



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, el 100,0% de las mypes encuestadas, indican que el financiamiento tuvo un impacto positivo e importante en la rentabilidad de la empresa.

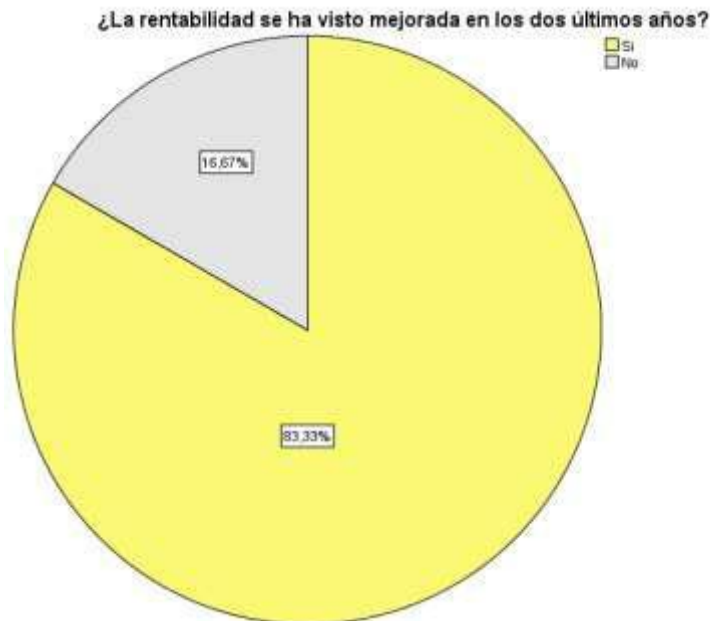
TABLA 21

¿La rentabilidad se ha visto mejorada en los dos últimos años?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	5	83,3	83,3	83,3
No	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Tabulación de encuestas realizadas

FIGURA 19



Realizado por: John Asto

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, el 83% de las mypes que constituyen la mayoría, si obtuvo rentabilidad gracias a la oportuna y ordenada gestión financiera.

5.2 Análisis de Resultados

¿Cuál es la edad del propietario de la empresa? La investigación nos muestra que la mayoría de los emprendedores se encuentran en el rango de 29 a 39 años que representa el 83.3%; significa que son empresarios jóvenes-adultos; y de 18 a 28 años representa el 16,7%.

Sexo del propietario: Según el resultado de la investigación el 66% de los encuestados son de sexo masculino y 34,4% de sexo femenino.

Grado de Instrucción: La investigación nos muestra que el 66,0% tiene formación “Técnica” que representa la mayoría. El 34,0 % son universitarios. Es una característica que son empresarios más dirigidos a la práctica.

Formalización: Una característica de estos negocios, que tienen la supervisión de Osinerg, es que el 100% de las mypes están dentro de la formalización.

Beneficios de la formalización: Del 100% de los encuestados, indican que es el acceso al crédito lo que motiva también estar constituidos formalmente.

¿Cuántos años tiene su empresa en el mercado? Del 100% de las mypes encuestadas, el rango de “1 a 3 años” representa el 33,0%. Sin embargo, la mayoría negocios son ya establecidos en el distrito, representa el 64.0%.

¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa? Según los datos obtenidos de la investigación: la mayoría de las mypes tiene “de 5 a 8” colaboradores (50,0%). Esto representa que son fuentes de empleo.

¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?: Según la investigación, el 100.0% de las mypes tienen registrados a sus colaboradores en planilla.

¿Cómo financia su actividad empresarial?: Según la investigación, el 83,0% de las mypes si hace uso del financiamiento de terceros. El fin principal es apalancarse para facilitar sus operaciones.

Si el financiamiento es de terceros, ¿a qué fuente de terceros recurre?
Según los datos recogidos en la investigación, el 83,0% de las mypes acuden al financiamiento de entidades bancarias. Se ven favorecidos por el dinamismo de sus operaciones que atrae el interés de las fuentes de capital.

¿Qué entidades financieras le otorgan mayores beneficios para la obtención del crédito. Según la investigación, el 83,0% de las mypes confirman que son las entidades bancarias las que brindan mayores facilidades. Esto se da en razón al historial crediticio que han acumulado las mypes del sector.

¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó? Según la investigación, la mayoría de encuestados prefirió no precisar la tasa de interés que paga, sin embargo, sería una tasa preferencial por constituir clientes preferenciales.

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados? Según la investigación, el 83.0% de las mypes afirman recibir el monto de capital que gestionan.

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado? Según la investigación, la mayoría indica que en promedio ha solicitado montos que sobrepasan los S/.200,000

(66.0%). Esto representa una gran apertura de las entidades financieras amparadas en la buena gestión financiera de estos negocios.

¿Cuál fue el plazo de pago elegido del crédito otorgado? Según la investigación, las mypes optan por el mediano (33.3%) y largo plazo(50,0%) para la devolución de los préstamos adquiridos.

¿En qué fue invertido el crédito solicitado? Son diversos los motivos por los cuales las mypes en estudio se apalancan, sin embargo destaca: “mejora de infraestructura” (50,0%) y “capital de trabajo” (33.3%). El primer motivo es por la competencia, se busca brindar el mejor servicio al cliente.

¿Con que frecuencia solicita crédito al año? Según la investigación, la mayoría necesitó solicitar préstamo al menos una vez en el año (83.0%).

El financiamiento: ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa? Según la investigación, el 100,0% de las mypes encuestadas, indican que el financiamiento tuvo un impacto positivo e importante en la rentabilidad de la empresa.

¿La rentabilidad se ha visto mejorada en los dos últimos años? Según la investigación, el 83% de las mypes que constituyen la mayoría, si obtuvo rentabilidad gracias a la oportuna y ordenada gestión financiera.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones de la investigación

El negocio de mypes de sector comercial estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo evidencia un rubro muy dinámico y con propietarios empresarios muy seguros de lo que quieren lograr.

Las principales conclusiones son:

- Son constituidas y dirigidas por propietarios jóvenes-adultos en el rango de edad de 29 a 39 años (83%). Sexo masculino e instrucción técnica, en su mayoría (66%).
- El 66% de las mypes se encuentran en el rubro de siete años a más. 100% formalizadas y con personal 100% en planillas.
- Los propietarios en su mayoría recurren al financiamiento de terceros (83%) y prefieren las entidades bancarias.
- Los destinos principales de los recursos obtenidos son: “mejora de infraestructura” (50%) y “capital de trabajo” (33%).
- En general, si obtuvieron rentabilidad en los últimos dos años (83.3%), indicando que el financiamiento oportuno favorece la rentabilidad del negocio.

6.2 Recomendaciones

- Se sugiere que las mypes del sector elaboren un Plan Estratégico, a fin de garantizar el éxito del negocio en los próximos cinco años y en donde se contenga una gestión financiera coherente y objetiva.
- Enfocarse en el desarrollo de sus clientes como estrategia de crecimiento a futuro y desarrollar otros rubros complementarios al negocio.
- Capacitar en uso de indicadores tanto a la Gerencia, como a personal involucrado, a fin de monitorear los resultados financieros de la empresa y tomar oportunamente, acciones correctivas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alarcon, Reynaldo (1991), Métodos Y Diseños De Investigación Del Comportamiento. Fondo Editorial Universidad Peruana Cayetano Heredia.

Alarcón, A. (2011). Teoría sobre la estructura financiera. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Anaíz Rodríguez, especialización en gerencia, mención: capacitación y desarrollo de recursos humanos disponible en la página web: <http://www.oocities.org/es/avrrinf/grh/trabajo3/trabajo3.htm>

Arriagada, J. (2009). Teoría del Capital Humano. Obtenido de <http://javierarriagada.blogspot.com/2009/05/teoria-del-capital-humano.html>

Alvarado & otros, (2001). Financiamiento. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/358024146/2>.

Ballesta (2000), Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Banco Mundial (2005). Mexico's Challenge of Knowledge - Based Competitiveness: Toward A Second-Generation Nafta Agenda: Informe Num. 29920.

Calero, M. (1999). Técnicas De Estudio E Investigación, 1ª Edición, Editorial San Marcos, Lima – Perú, Pp. 245, P. 96.

Conger, Inga, & Webb (2009). Microfinanzas en el Perú. 2 Diciembre 2014.

Fuente CENTRUM, Recuperado de:

<https://www.microfinancegateway.org/es/announcement/microfinanzas-en-el-per%C3%BA>

Cowell, D (1991) Mercadeo De Servicios. Editorial Legis. Serie Empresarial. Bogotá.

Davis, K. Y Newton, J. (1991). Comportamiento Humano En El Trabajo. Comportamiento Organizacional.

Davis K. Newton J. (1999). Comportamiento Humano En El Trabajo. Editorial Mac Graw – Hill Interamericana S.A. México

Denis, Aurelio. Livas, Juan Alonso Y López, José (2008). La Competitividad De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa Del Sector Agrícola Exportador Del Estado De Colima, México. Hitos De Ciencia Económico Administrativa. No. 38. Enero - Abril, Pp. 2.

Facultad de Ciencias Económicas y Administración de Uruguay, julio (2009).

Fazzari, Glenn, & Petersen, (1998), teoría del Trade- Off, Herrera, Limón & Soto (2006). Economía de Mexico. Recuperado de: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>.

Ferruz, (2000). La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/000f2.htm>.

Hernández, R. Et. Al (2006). Metodología De La Investigación Científica, 4ª Edición, Edit. Mc Graw Hill, México, Pp. 850, P. 20

Martín, & Castro (2007). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del Distrito de San jose en el periodo 2010-2012. Recuperado de:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Mondy & Noe, (2005). La importancia de la Capacitacion. Grupo CICADEHP S.C. Recuperado de: <https://cicadehp.com/2018/03/27/la-importancia-de-la-capacitacion/>

O'brien J. (2008), la Rentabilidad de la Empresa, página web disponible en:
<http://blogsdelagente.com/producto/2008/8/28/la-rentabilidad-es-objetivo-toda-empresa/>

Portocarrero (2000), Problemas de Crédito. Recuperado de:
<https://es.scribd.com/document/367222996/Problemas-de-credito>.

Solicitudes de Suscripción de Convenios y Adendas a Convenios de Estabilidad Jurídica (1) y Solicitudes de Suscripción de Contratos De Inversión Presentadas A Proinversión 2007. Recuperado de:
<https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=7081>

Reyna (2008), El financiamiento Bancario y su Incidencia. Recuperado de:
file:///C:/Users/ann/Downloads/Dialnet-
ElFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586.pdf.

Rudolf Diesel (1895), La industria de los Biocombustibles. Ensayos de
Calidad. Recuperado de: [https://www.clubensayos.com/Ciencia/La-Industria-De-
Los-Biocombustibles/317354.html](https://www.clubensayos.com/Ciencia/La-Industria-De-Los-Biocombustibles/317354.html)

Sánchez J. P. (2002). Análisis De La Rentabilidad De La Empresa. (Lección
Análisis Contable). Recuperado De:
<Http://Ciberconta.Unizar.Es/Leccion/Anarenta/Analisisr.Pdf> (02. Ene.2014).

Schnettler (2002), Consejo Superior de investigaciones Científicas. Universitat
Bayreuth Alemania. Recuperado de:
<http://arbor.revistas.csic.es/index.php/arbor/article/view/1630>.

Sharpe (1963), El modelo del mercado. Enciclopedia de Economía.
Recuperado de: [http://www.economia48.com/spa/d/modelo-de-mercado/modelo-de-
mercado.htm](http://www.economia48.com/spa/d/modelo-de-mercado/modelo-de-mercado.htm).

Sifuentes A. A. (2011). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación,
La Competitividad Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector
Comercio– Rubro Boticas, Del Distrito De Iquitos, Período 2009 – 2010. (Tesis De
Pregrado En Contabilidad). Recuperado De La Base De Datos De La Universidad
Católica Los Ángeles De Chimbote

Schnettler (2002). Estructura De Capital De Micro Y Pequeñas Empresas
Agropecuarias Del Sur De Chile. Recuperado De

[Http://Mingaonline.Uach.Cl/Scielo.Php?Pid=S0304-88022002000200007&Script=Sci_Arttext.](http://Mingaonline.Uach.Cl/Scielo.Php?Pid=S0304-88022002000200007&Script=Sci_Arttext)

Tantas (2009), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del sector comercio rubro distribuidores de útiles de oficina. Distrito de Chimbote. Artículos Originales. Recuperado de: <https://es.calameo.com/books/0018735646bea24616575>

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

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

Villafuerte C. (2002). El Contexto Del Desarrollo De Las Pymes. Extraído El 13 De Julio, 2014. Recuperado De: <Http://Www.Eumed.Net/Libros-Gratis/2008c/422/Antecedentes%20de%20las%20pymes%20en%20el%20mundo.Htm>.

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

ANEXOS

1. Presupuesto

Para la realización del presente Informe de Investigación, se necesitó de un presupuesto que asciende a S/. 5,171.00, cubiertos con recursos propios.

Tabla 22

			TOTAL S/.	5,171.00
Cant.	Unidad	Descripción	Costo	Costo
	Medida		Unitario	Total (S/.)
		Curso de Titulación		1,500.00
		Asesoramiento		1,700.00
		Alimentos de Personas		150.00
30	Raciones	Alimentación para investigadores y colaboradores	5.00	150.00
		Bienes de Consumo		1,640.00
1	Unidad	Laptop Toshiba	1,000.00	1,000.00
1	Unidad	Impresora a color Toshiba	550.00	550.00
4	Unidad	Tinta para impresora	5.00	20.00
30	Hora	Internet	1.00	30.00
2	Unidad	Memoria USB de 8 gigas	20.00	40.00
		Materiales de Escritorio		81.00
1	Millar	Papel bond A-4	22.00	22.00
1	Ciento	Folder Manila tamaño A4	8.00	8.00
1	Unidad	Perforador	8.00	8.00
1	Unidad	Engrapador	8.00	8.00
1	Caja	Grapas	6.00	6.00
3	Unidad	Lapiceros color azul	3.00	9.00
3	Unidad	Lapiceros color negra	3.00	9.00
1	Caja	Lapiz	7.00	7.00
2	Unidad	Borrador	2.00	4.00
		Pasajes y Gastos de Transportes		
25	Pasajes	Movilidad local ida y vuelta a las instituciones Publicas y puntos de investigación	4.00	100.00

Fuente: Elaboración Propia.

2. Cronograma de Actividades

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

Tabla 23

CRONOGRAMA DE AVANCE	2017												2018							
	NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Se realizó el asesoramiento del docente para la realización del proyecto de investigación.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Identificación de las variables.	X	X																		
Determinación del sector y rubro a estudiar.			X	X																
Título del proyecto de investigación.					X															
Elaboración de Planteamiento de la investigación.						X	X	X												
Elaboración del Marco Teórico y conceptual.								X	X	X										
Elaboración de Metodología de la investigación.									X	X										
Presentación de Proyectos de Investigación.										X	X									
Elaboración de Encuestas, tabulación, gráficos.											X	X								
Discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.												X	X							
Revisión de referencias bibliográficas, APA.												X	X							
Presentación del informe final de investigación.												X	X							
Revisión del turnitin.													X	X						
Elaboración de Artículo científico y diapositivas.														X	X					
Sustentación del informe final de investigación																	X	X	X	

Fuente: Elaboración Propia.

3. Encuesta



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

ENCUESTA A MYPES

Instrucciones:

Estimado propietario o representante de la mype, las preguntas que a continuación formulamos, forman parte de una investigación encaminada a recoger información para analizar la “Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercial, Estaciones de Servicio de Venta de Combustibles del Cercado de la Provincia de Satipo, Año 2017”.

Encuestado:

(a):.....Fecha:...../...../20....

A. DATOS DEL PROPIETARIO:

1. Edad:

18 a 28 años (), 29 a 39 años (), 40 a 49 años (), 50 a más ()

2. Sexo: **Masculino ()** **b) Femenino ()**

3. Grado de Instrucción:

a) Empírico () b) Técnico () c) Universitario ()

B. DE LA GESTIÓN

4. ¿Su empresa está formalizada?

Si () Trámites pendientes ()

5. ¿Qué beneficios identifica de la formalización?

a) Acceso a crédito bancario ()

- b) Relación con empresas del mercado ()
- c) Beneficio tributario ()

6. ¿Cuántos años tiene su empresa en el mercado?

- De 1 a 3 años () De 4 a 6 años () De 7 a más ()

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?

- De 1 a 4 () De 5 a 8 () De 9 a más ()

8. ¿Tiene a sus trabajadores registrados en planilla?

- a) Si () b) No () c) Parcialmente ()

C. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

9. ¿Cómo financia su actividad empresarial?

- Financiamiento propio () Financiamiento de terceros ()

10. Si el financiamiento es de terceros ¿a qué fuente de terceros recurre?

- a) Entidad bancaria ()
- b) Entidad no bancaria ()
- c) Prestamista usurero ()

11. ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

- a) Bancos ()
- b) Cajas Rurales ()
- c) Cooperativas ()
- d) Prestamistas ()

12. ¿Qué tasa de interés mensual paga o pagó?

- a) Hasta 1.5% ()
- b) Hasta 2.0% ()
- c) Hasta 2.5 % ()
- d) No Precisa ()

- 13. ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?**
Si () No ()
- 14. ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?**
a) Hasta S/. 10,000 ()
b) Hasta S/. 20,000 ()
c) Hasta S/. 25,000 a más ()
d) No Precisa ()
- 15. ¿Cuál fue el plazo de pago elegido del crédito otorgado?**
a) Corto Plazo ()
b) Mediano Plazo ()
c) Largo Plazo ()
- 16. ¿En qué fue invertido el crédito solicitado?**
a) Capital de trabajo ()
b) Mejora de infraestructura ()
c) Campaña ()
d) Pago de deudas ()
- 17. ¿Con que frecuencia solicita crédito al año?**
a) Una vez ()
b) Dos a tres veces ()
c) Más de tres veces ()
- 18. El financiamiento: ¿tiene un impacto positivo en la rentabilidad de su empresa?**
Si () No ()
- 19. La rentabilidad se ha visto mejorada en los dos últimos años?**
Si () No ()

Satipo, enero de 2018