



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESA DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA  
DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

**MELLENDEZ VASQUEZ CARLOS EZEQUIEL  
ORCID: 0000-0002-5020-8120**

**ASESOR:**

**MG. CPCC. ARÉVALO PÉREZ ROMEL  
ORCID: 0000-0002-0044-1629**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **TÍTULO DE TESIS**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018”

**HOJA DE FIRMA DE JURADO**

.....

**PRESIDENTE**

.....

**SECRETARIO**

.....

**MIEMBRO**

.....

**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**

**ASESOR**

## **AGRADECIMIENTO**

- A mi alma mater la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi prestigioso asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a mis padres, por apoyarme de forma constante para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

## RESUMEN Y ABSTRACT

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 17 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 47,1% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 48 a 57 años de edad. El 64,7% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 58,8% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de primaria completa. El 41,2% (7) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 41,2% (7) son casados. El 100% (17) de los representantes de las MIPES no tienen profesión. El 100% (17) de los de los representantes presentan la ocupación de comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 52,9% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro. El 100% (17) de las empresas son formales. El 100% (17) de las empresas tienen un trabajador permanente. El 88,2% (15) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales. El 100% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento.** El 82,4% (14) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito. El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en la caja Arequipa. El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 47,1% (8) de las microempresas realiza su financiamiento de prestamistas o usureros. El 47,1% (8) de las microempresas tiene un interés del 10 al 20%. El 47,1% (8) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades. El 64,7% (11) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado. El 41,2% (7) de las microempresas se les otorgo el montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles. El 52,9% (9)

de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. El 41,2% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 41,2% (2) en mejoramiento y/o ampliación del local. **Respecto a la capacitación.** El 82,4% (14) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 82,4% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 17,6% (3) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión de crédito financiero. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 82,4% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. **Respecto a la rentabilidad.** El 94,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 76,5% (13) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años. El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

## ABSTRACT

The present research work had like general objective, determining and describing the main characteristics of financing, the capacitation and the profitability of them microcomputer and small businesses of the sector I trade, item shops and wooden sale of the district of Yarinacocha, 2018. Investigation was descriptive, in order to carry it out it was worked up with a population of 20 and a sample of 17 microcompanies, whom he applied over a questionnaire of 35 questions himself, using the technique of the opinion poll, obteniéndose the following results: **With. In relation to the businessmen.** Of the polled microcompanies he establishes himself that the 47.1 % ( 8 ) of the representatives of them microcomputer the companies have from 48 57 elderly years. The 64.7 % ( 11 ) of the polled representatives belong to the masculine sex. The 58.8 % ( 10 ) of the polled micro-entrepreneurs come up against education of complete primary school. The 41.2 % ( 7 ) of the ones of the company representatives have the condition of convivientes, the 41.2 % ( 7 ) they are married. The 100 % ( 17 ) of the representatives of them the INTEGRATED PEST MANagements do not have profession. The 100 % ( 17 ) of the ones of the representatives present the occupation of merchants. **In relation to the characteristics of the microcompanies.** The 52.9 % ( 9 ) of the company representatives have between 1 5 years in the item. The 100 % ( 17 ) of the companies are reliable. The 100 % ( 17 ) of the companies have a permanent worker. The 88.2 % ( 15 ) of the microcompanies take after 0 temporary workers. The 100 % ( 17 ) of the companies the motive of the formation is for obtaining profits. **In relation to financing.** The 82.4 % ( 14 ) of the microcompanies have been financed by third parties. The 17.6 % ( 3 ) of the microcompanies accomplishes his financing in the credit bank. The 17.6 % ( 3 ) of the microcompanies does not know about interests. The 17.6 % ( 3 ) of the microcompanies accomplishes his financing in the box Arequipa. The 17.6 % ( 3 ) of the microcompanies does not know about interests. The 47.1 % ( 8 ) of the microcompanies accomplishes his financing of lenders or usurers. The 47.1 % ( 8 ) of the microcompanies has an interest from 10 to the 20 %. The 47.1 % ( 8 ) of the microcompanies think that lenders or usurers granted bigger ease. The 64.7 % ( 11 ) of the microcompanies if they granted you the

solicited loan. The 41.2 % ( 7 ) of the microcompanies I grant them to you the amounts of 1 000 to 5 000 new suns. The 52.9 % ( 9 ) of the microcompanies I grant them to you short-term credit. The 41.2 % ( 7 ) of the microcompanies invested the credit requested in fixed assets, the 41.2 % ( 2 ) in improvement and or enlargement of the site. **In relation to capacitation.** The 82.4 % ( 14 ) of the representatives of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the granted credit. The 82.4 % ( 14 ) of the workers of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the last two years. The 17.6 % ( 3 ) of the representatives of the microcomputer and small business received capacitation in investment of financial credit. The 100 % ( 17 ) of the workers of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the last two years. The 100 % ( 17 ) of the workers of the microcomputer and small business received zero capacitations. The 100 % ( 17 ) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation is an investment. The 82.4 % ( 14 ) of the workers believe that capacitation is relevant for them microcomputer and small businesses. The 100 % ( 17 ) of the workers of the microcomputer and small business did not receive capacitation. **In relation to the profitability.** The 94.1 % ( 16 ) of the workers of the microcomputer and small business believe that financing improves the profitability. The 76.5 % ( 13 ) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation improves the profitability. The 82.4 % ( 14 ) of them microcomputer and small businesses I improve his profitability the last years. The 82.4 % ( 14 ) of them microcomputer and small businesses his profitability has not decreased the last years.

**Passwords:** Financing, microcomputer and small businesses.

| <b>INDICE</b>   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Título de tesis   | ii          |
| Hoja de firma de jurado   | iii         |
| Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria                          | iv          |
| Resumen y abstract  | v           |
| Índice  | ix          |
| Índice de tablas  | ix          |
| Índice de figuras   | xv          |
| <b>I. INTRODUCCIÓN</b>  | <b>19</b>   |
| <b>II. REVISIÓN LITERARIA</b>                                   | <b>21</b>   |
| <b>III. METODOLOGÍA</b>   | <b>58</b>   |
| 3.1. Diseño de la investigación                                 | 58          |
| 3.2. Población y muestra  | 59          |
| 3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores | 60          |
| 3.4. Técnica e instrumentos                                     | 65          |
| 3.5. Matriz de consistencia                                     | 66          |
| <b>IV. RESULTADOS</b>   | <b>70</b>   |
| 4.1. Resultados   | 70          |
| 4.2. Análisis de resultados                                     | 100         |
| <b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>                        | <b>103</b>  |
| Referencias bibliográficas                                      | 108         |
| <b>ANEXOS</b>   | <b>114</b>  |
| - Carátula  | 114         |
| - Artículo científico (Resumen y Abstract)                      | 115         |

|  |     |
|--|-----|
| - Declaración Jurada del Artículo Científico | 141 |
| - Matriz de Consistencia                     | 143 |
| - Instrumentos de Recolección (encuestas)    | 145 |
| - Tabla de Fiabilidad                        | 148 |
| - Base de datos de las encuestas             | 152 |

| <b>Tablas</b>  | <b>Pág</b> |
|--|------------|
| Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 71         |
| Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 72         |
| Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 73         |
| Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018         | 74         |
| Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018            | 75         |
| Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018            | 76         |
| Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018   | 76         |
| Tabla N° 08: formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del   |            |



|  |    |
|--|----|
| compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018   | 83 |
| Tabla N° 17: Usureros que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 81 |
| Tabla N° 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018       | 83 |
| Tabla N° 19: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018            | 84 |
| Tabla N° 20: le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                    | 84 |
| Tabla N° 21: : monto promedio otorgados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                            | 76 |
| Tabla N° 22: Plazo del crédito otorgado el año 2017 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                | 88 |
| Tabla N° 23: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 91 |
| Tabla N° 24: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del  |    |

|  |    |
|--|----|
| sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018  | 91 |
| Tabla N° 25: Cantidad de capacitaciones que recibieron en los últimos años las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 91 |
| Tabla N° 26: Tipo de cursos que recibieron en los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018          | 91 |
| Tabla N° 27: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                   | 91 |
| Tabla N° 28: Cantidad de cursos que recibieron los trabajadores de Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018         | 91 |
| Tabla N° 29: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                | 91 |
| Tabla N° 30: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                             | 91 |
| Tabla N° 31: En que tema se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                | 91 |
| Tabla N° 32: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y   |    |

|   |    |
|---|----|
| pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y<br>venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018  | 91 |
| Tabla N° 33: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y<br>pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra<br>y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 91 |
| Tabla N° 34: La rentabilidad mejoro los últimos años para las micro y<br>pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra<br>y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018           | 91 |
| Tabla N° 35: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las micro<br>y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y<br>venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 91 |

| <b>Figuras</b>  | <b>Pág</b> |
|---|------------|
| Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 71         |
| Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 72         |
| Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 73         |
| Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018         | 74         |
| Figura N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018            | 75         |
| Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018            | 76         |
| Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018   | 76         |
| Figura N° 08: formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del   |            |



|   |    |
|---|----|
| compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018  | 83 |
| Figura N° 17: Usureros que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 81 |
| Figura N° 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018       | 83 |
| Figura N° 19: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018            | 84 |
| Figura N° 20: le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                    | 84 |
| Figura N° 21: : monto promedio otorgados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                            | 76 |
| Figura N° 22: Plazo del crédito otorgado el año 2017 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                | 88 |
| Figura N° 23: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 91 |
| Figura N° 24: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del  |    |

|   |    |
|---|----|
| sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018   | 91 |
| Figura N° 25: Cantidad de capacitaciones que recibieron en los últimos años las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 91 |
| Figura N° 26: Tipo de cursos que recibieron en los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018          | 91 |
| Figura N° 27: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                   | 91 |
| Figura N° 28: Cantidad de cursos que recibieron los trabajadores de Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018         | 91 |
| Figura N° 29: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                | 91 |
| Figura N° 30: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                             | 91 |
| Figura N° 31: En que tema se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018                | 91 |
| Figura N° 32: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y   |    |

|  |    |
|--|----|
| pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y<br>venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018   | 91 |
| Figura N° 33: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y<br>pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra<br>y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018              | 91 |
| Figura N° 34: La rentabilidad mejoro los últimos años para las micro y<br>pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra<br>y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018           | 91 |
| Figura N° 35: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las micro<br>y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y<br>venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | 91 |

## **I. INTRODUCCIÓN**

Vivimos en un mundo globalizado, dominado por las grandes empresas transnacionales, casi monopólicas, que controlan los sectores y rubros comerciales, productivos y de servicios. Pero muchas de estas grandes empresas empezaron siendo pequeñas empresas en el mundo comercial. Luego, con la eficiencia del manejo administrativo y aporte de capitales fueron creciendo y absorbiendo a la competencia vulnerable.

Las micro y pequeñas empresas son muy importantes en el movimiento económico de cualquier país, ya sea por su enorme contribución a la generación de empleo adecuado para el entorno poblacional inmediato donde surgen, lo que influye en la reducción de la pobreza, y también, por su relevancia en todo el ambiente socioeconómico.

Si bien las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que el estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las empresas internacionales, pudieron satisfacer, el emprendimiento de estas personas busca la autogeneración de empleo e ingresos, por lo que deben acudir a cualquier medio más accesible para conseguirlo, es así que crean sus propio negocio, que puede ser unipersonal o familiar, por medio de pequeñas empresas, con la finalidad de emplearse a sí mismos y al entorno más personal.

“Los 10 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo en esta región, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas”, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

“Las micro y pequeñas empresas generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes”, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas".

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que “el predominio de las mypes plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad”. Agregó, que “hay necesidad de generar un entorno propicio para que las micro y pequeñas empresas mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas. Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las micro y pequeñas empresas figura la simplificación de la reglamentación y el acceso al financiamiento”.

En este contexto de las micro y pequeñas empresas, la mujer va ganando espacio al frente de los emprendimientos locales. Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) “al término del 2017, en el Perú existían 1 millón 270.000 micro y pequeñas empresas (mypes) lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima”. Agregó que "las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín".

Por otra parte, la ministra indicó que “su portafolio prevé que este año 2018 se crearán más de 31 mil micro y pequeñas empresas lideradas por

emprendedoras. De esta manera, añadió, el número de unidades de negocio liderada por mujeres alcanzará las 1'300.000”.

A nivel sectorial, “en nuestro país las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son comercio (39,6%), agropecuario (27,1%), servicios (25,8%) y manufactura (7.5%)”, según la Encuesta Nacional de Hogares 2017.

Agrega la encuesta, que “la edad promedio de las emprendedoras peruanas es de 46 años, siendo menor en dos años al promedio de los hombres emprendedores (48 años)”. En la data desagregada también se establece que “el 9,8% de las emprendedoras tiene una edad menor a 29 años; el 42,4% entre 30 y 44 años; un 39% entre 45 y 64 años; y el 8,8% restante es mayor de 64 años”.

“El acceso de las micro y pequeñas empresas (mypes) a los servicios financieros crece a un ritmo acelerado en los últimos años”, sostuvo la investigadora de la Universidad Católica y del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Janina León.

Agregó que, “en nuestro país hay instituciones financieras que consideran que ya no hay más microempresas para otorgarles créditos. No obstante, hay micro y pequeñas empresas que no pueden acceder a estos servicios financieros formales, por lo que optan por otras fuentes como cooperativas, organizaciones no gubernamentales y las entidades informales”.

En ese sentido, “la falta de formalidad puede afectar sus condiciones para acceder a un crédito en el sistema financiero regulado. Aunque las cajas

municipales y rurales suelen ser flexibles tienden a prestar y dar servicios financieros a las empresas más consolidadas.

El predominio de las micro y pequeñas empresas en la estructura productiva de todos los países del mundo, genera grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un factor primordial para el crecimiento de la productividad y de las economías en general.

En esa misma línea, Drucaroff y Balestra (2013a), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, indican que Las pequeñas y medianas empresas son claves para este desarrollo. Para estar a la altura del desafío el desarrollo industrial, es indispensable la construcción de conocimiento sobre el desempeño y la problemática de las Pymes industriales de forma de tener un diagnóstico preciso de las acciones necesarias para fortalecerlas desde el ámbito público y privado. Se necesita información para la acción. Pero también es importante aprender de las experiencias de países industrializados. El caso de Japón, indudablemente, nos brinda valiosas lecciones a partir de su estrategia de industrialización. Además, las micros y pequeñas empresas japonesas, constituyen eslabones fundamentales como proveedores de grandes industrias tienen un grado de integración con las grandes empresas.

Agrega, Drucaroff y Balestra la relevancia de las Pymes en Argentina, representan más del 97% del universo industrial argentino, cerca del 50% del empleo del sector y el 10% de las exportaciones manufactureras. En Japón, constituyen el 99,7% de las industrias, aportan el 70% del empleo y generan más del 50% del valor agregado industrial. Resulta relevante destacar algunos de los principales hitos de la política industrial en la década con especial impacto en las

Pymes. Se han desarrollado iniciativas de importancia para la mejora en el acceso al crédito, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico y la provisión de infraestructura para la radicación de industrias, de reciente implementación.

Asimismo, Murcia (2011), en “Los intereses estipulados por las casas de empeño suponen un atraco hacia los usuarios”, expresa que las casas financieras, son negocios que estaban prácticamente extintos en España, pero seis años después estos negocios están pasando por una bonanza económica y la cifra de estos negocios cada año va aumentando. Agrega, Murcia, el usuario que se va a estos establecimientos dedicados al empeño deberá contar con la mayoría de edad y acudir con los bienes que vayan a ser empeñados para proceder a su correspondiente etiquetado del precio-valor por un experto; la cual se hará sobre el valor comercial que tenga dicho bien. La cuantía del préstamo suele estar entre el 60% o 65% del valor de dichos bienes. Concluye Murcia, estas condiciones de hacer negocio que ofrecen estos establecimientos de empeño suponen una desventaja y abuso para el cliente que debe de empeñar sus bienes. Los intereses normalmente son encubiertos en concepto de gastos de conservación o seguro, ya que estas elevadas cifras podría hacer nulo los contratos de préstamo en base a la Ley de Usura, que cuenta con más de 100 años de vigencia en toda España.

Además, la Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), en “Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”; dice que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y pequeñas empresas (Mypes), definidas como aquellas que otorgan empleo a un máximo de 20 personas. El Banco Interamericano de Desarrollo en un análisis, nos muestra la existencia de

pequeños negocios poco rentables, estos estudios nos demuestran que los países latinoamericanos no tienen en cuenta la división del trabajo, con respecto a capacitación y financiamiento que son claves para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, es más estos estudios nos muestran que el 80% del total de las micro y pequeñas empresas en América Latina, son atendidas con servicios bancarios, esencialmente créditos; alrededor de 90,000 (15%) recibe capacitación y otras 30,000 (5%) recibe algún tipo de asistencia profesional.

En las últimas décadas la micro y pequeña empresa (MYPES), se han convertido en un importante centro de atención para las economías del mundo y en especial para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos para la población. Por Ejemplo, en la unión europea las MYPE representan el 99% del total de empresas y generan dos tercios del empleo total.

Las (PYMES) latinoamericanas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos -desde el comercio y la industria hasta los servicios, la salud o los sistemas financieros-, y una importante influencia en la creación de tejido social. De hecho, se calcula que cerca del 60% de latinoamericanos trabajan en empresas de cinco o menos empleados. Paradójicamente, a pesar de su importancia y trascendencia, la situación que atraviesan no da pie a celebraciones. Son muchos los desafíos que afloran desde diferentes ámbitos, pero los más apremiantes tienen que ver con la baja productividad, competitividad y eficiencia y, a nivel estructural, con una demasiado alta informalidad laboral y fiscal.

A la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una

desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en su forma de regular el funcionamiento de empresas y el comportamiento económico de los individuos a nivel internacional que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada o ser los contratados, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistente. Es fácil para estas empresas simplemente trasladar sus centros de producción a lugares en los cuales se les dé el máximo de facilidad. A la vez es un desafío a los proyectos de desarrollo de los países, especialmente para aquellos que están en vías de desarrollo, pues no solo considera cualquier intervención estatal a los intereses de esas empresas (en la medida que tales planes implican regulaciones y demandan impuestos y otros recursos) sino que además asevera que la idea misma del desarrollo social como meta y objetivo gubernamental o estatal precluye la libertad individual y distorsiona tanto la sociedad como el mercado.

Según los autores analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios" El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos" los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio" los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de

una empresa como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. (Wynn, 2007)

El sector financiero juega un papel central en la dinámica del sector automotor a diferentes niveles y fases. Los diferentes roles del sistema financiero abarcan productos y servicios a todos los actores como son la industria, importadores, comercializadores y compradores.

Desde el punto de vista de la oferta, las entidades financieras proveen capital de trabajo, avales y garantías, servicios para el comercio exterior y recursos para inversión en activos fijos de largo plazo a las ensambladoras, fábricas, importadores y comercializadores. Por el lado de la demanda, proveen los recursos de financiamiento de mediano y largo plazo para compras por clientes particulares, y para compras de flotas tanto de grandes compañías como de pequeñas y medianas empresas, en sectores industriales, comerciales y oficiales, y servicio especializado de transporte (carga y pasajeros). Existe igualmente una gran variedad de entidades que ofrecen los servicios financieros al sector automotor. Participan bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y sociedades fiduciarias. De acuerdo al sondeo del mercado, las compañías de financiamiento, tienen una participación en este mercado cercana al 70%. Las entidades bancos participan con un 25% y el 5% las otras entidades.

En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el

autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional. (Sanchez B, 2006)

Siempre se menciona que en la economía peruana las (MYPES) son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos.

Por otro lado, Mathews, (2006) en el Perú las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeñas) pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no son remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MYPES aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal.

Las frecuentes observaciones de la realidad problemática en el ámbito del mercado central de Atalaya, crearon en mí una inquietud científica de conocer los niveles de financiamiento, capacitación y la rentabilidad y si esta rentabilidad era producto del financiamiento bancario o no bancario y/o fue producto o de la capacitación recibida de los trabajadores. Por estas razones y previo diálogo con los propietarios y trabajadores de los establecimientos de restaurantes, se decidió realizar el estudio. Se tiene en cuenta el avance y el desarrollo del micro y pequeñas empresas (MYPE) en nuestra ciudad, han generado enormes ingresos y recursos financieros considerados como una unidad generadora de empleo de innovación tecnológica y de crecimiento empresarial

El predominio de las micro y pequeñas empresas en la estructura productiva de todos los países del mundo, genera grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un factor primordial para el crecimiento de la productividad y de las economías en general.

En esa misma línea, Drucaroff y Balestra (2013a), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, indican que Las pequeñas y medianas empresas son claves para este desarrollo. Para estar a la altura del desafío el desarrollo industrial, es indispensable la construcción de conocimiento sobre el desempeño y la problemática de las Pymes industriales de forma de tener un diagnóstico preciso de las acciones necesarias para fortalecerlas desde el ámbito público y privado. Se necesita información para la acción. Pero también es importante aprender de las experiencias de países industrializados. El caso de Japón, indudablemente, nos brinda valiosas lecciones a partir de su estrategia de industrialización. Además, las micros y pequeñas empresas japonesas, constituyen

eslabones fundamentales como proveedores de grandes industrias tienen un grado de integración con las grandes empresas.

Agrega, Drucaroff y Balestra la relevancia de las Pymes en Argentina, representan más del 97% del universo industrial argentino, cerca del 50% del empleo del sector y el 10% de las exportaciones manufactureras. En Japón, constituyen el 99,7% de las industrias, aportan el 70% del empleo y generan más del 50% del valor agregado industrial. Resulta relevante destacar algunos de los principales hitos de la política industrial en la década con especial impacto en las Pymes. Se han desarrollado iniciativas de importancia para la mejora en el acceso al crédito, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico y la provisión de infraestructura para la radicación de industrias, de reciente implementación.

Asimismo, Murcia (2011), en “Los intereses estipulados por las casas de empeño suponen un atraco hacia los usuarios”, expresa que las casas financieras, son negocios que estaban prácticamente extintos en España, pero seis años después estos negocios están pasando por una bonanza económica y la cifra de estos negocios cada año va aumentando. Agregando, Murcia, el usuario que se va a estos establecimientos dedicados al empeño deberá contar con la mayoría de edad y acudir con los bienes que vayan a ser empeñados para proceder a su correspondiente etiquetado del precio-valor por un experto; la cual se hará sobre el valor comercial que tenga dicho bien. La cuantía del préstamo suele estar entre el 60% o 65% del valor de dichos bienes. Concluye Murcia, estas condiciones de hacer negocio que ofrecen estos establecimientos de empeño suponen una desventaja y abuso para el cliente que debe de empeñar sus bienes. Los intereses normalmente son encubiertos en concepto de gastos de conservación o seguro, ya

que estas elevadas cifras podría hacer nulo los contratos de préstamo en base a la Ley de Usura, que cuenta con más de 100 años de vigencia en toda España.

Además, la Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), en “Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”; dice que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y pequeñas empresas (Mypes), definidas como aquellas que otorgan empleo a un máximo de 20 personas. El Banco Interamericano de Desarrollo en un análisis, nos muestra la existencia de pequeños negocios poco rentables, estos estudios nos demuestra que los países latinoamericanos no tienen en cuenta la división del trabajo, con respecto a capacitación y financiamiento que son claves para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, es más estos estudios nos muestran que el 80% del total de las micro y pequeñas empresas en América Latina, son atendidas con servicios bancarios, esencialmente créditos; alrededor de 90,000 (15%) recibe capacitación y otras 30,000 (5%) recibe algún tipo de asistencia profesional.

En las últimas décadas la micro y pequeña empresa (MYPES), se han convertido en un importante centro de atención para las economías del mundo y en especial para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos para la población. Por Ejemplo, en la unión europea las MYPE representan el 99% del total de empresas y generan dos tercios del empleo total.

Las (PYMES) latinoamericanas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos -desde el comercio y la industria hasta los servicios, la salud o los sistemas financieros-, y una importante influencia en la creación de tejido social. De hecho, se calcula que cerca del 60% de latinoamericanos trabajan en

empresas de cinco o menos empleados. Paradójicamente, a pesar de su importancia y trascendencia, la situación que atraviesan no da pie a celebraciones. Son muchos los desafíos que afloran desde diferentes ámbitos, pero los más apremiantes tienen que ver con la baja productividad, competitividad y eficiencia y, a nivel estructural, con una demasiado alta informalidad laboral y fiscal.

A la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en su forma de regular el funcionamiento de empresas y el comportamiento económico de los individuos a nivel internacional que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada o ser los contratados, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistente. Es fácil para estas empresas simplemente trasladar sus centros de producción a lugares en los cuales se les dé el máximo de facilidad. A la vez es un desafío a los proyectos de desarrollo de los países, especialmente para aquellos que están en vías de desarrollo, pues no solo considera cualquier intervención estatal a los intereses de esas empresas (en la medida que tales planes implican regulaciones y demandan impuestos y otros recursos) sino que además asevera que la idea misma del desarrollo social como meta y objetivo gubernamental o estatal precluye la libertad individual y distorsiona tanto la sociedad como el mercado.

Según los autores analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios" El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos" los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio" los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. (Wynn, 2007)

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen por la necesidad que no ha podido ser colmado por el gobierno, tampoco por las grandes empresas nacionales existentes, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la posibilidad de generar un puestos de trabajo y a su vez también surge la pobreza urbana y rural, los costos laborales, es por eso estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, emprendiendo sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y generarse sus propios ingresos, para subsistir a sus familias.

El sector financiero juega un papel central en la dinámica del sector automotor a diferentes niveles y fases. Los diferentes roles del sistema financiero abarcan productos y servicios a todos los actores como son la industria, importadores, comercializadores y compradores.

Desde el punto de vista de la oferta, las entidades financieras proveen capital de trabajo, avales y garantías, servicios para el comercio exterior y recursos para inversión en activos fijos de largo plazo a las ensambladoras, fábricas, importadores y comercializadores. Por el lado de la demanda, proveen los recursos de financiamiento de mediano y largo plazo para compras por clientes particulares, y para compras de flotas tanto de grandes compañías como de pequeñas y medianas empresas, en sectores industriales, comerciales y oficiales, y servicio especializado de transporte (carga y pasajeros). Existe igualmente una gran variedad de entidades que ofrecen los servicios financieros al sector automotor. Participan bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y sociedades fiduciarias. De acuerdo al sondeo del mercado, las compañías de financiamiento, tienen una participación en este mercado cercana al 70%. Las entidades bancos participan con un 25% y el 5% las otras entidades.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPES y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPES a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país. En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a

continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional. (Sanchez B, 2006)

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que, a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información a los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales que cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes: de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de

establecer mecanismos o cronogramas de pagos. Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPES por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y, sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Siempre se menciona que en la economía peruana las (MYPES) son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México. Dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque

la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con el crecimiento de las MYPES, sino también la capacitación y la rentabilidad, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización en el mundo

Las micro y pequeñas empresas son unas de las mayores cómplices del crecimiento económico, cabe resaltar que mientras otras van creciendo y se vuelven más exitosas, otros emprendedores van naciendo al negocio, dinamizando así la economía (Asociación de Emprendedores del Perú, 2015).

Por otro lado, Mathews, (2006) en el Perú las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeñas) pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no son remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MYPES aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal

Las Mypes contribuyen a mermar el desempleo, surgen de la necesidad que no han podido satisfacer, el Estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo; por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar su propia fuente de ingreso y para ello, recurren a diferentes

medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Pomar Fernández, Rendón Trejo, & Hernández Mar, 2006) (Mendivil Jiménez, 2017).

Es un gran problema el aspecto de la informalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. El Ministerio de la Producción desde el 2012 maneja estadísticas que reflejan que el 58,2% de empresas que utilizan de 2 a 100 trabajadores no son formales, esto quiere decir, de cada 100, 58 son informales, por lo que tenemos aproximadamente 1 873 318 empresas informales (Dirección General de Estudios Económicos, 2012).

Nos preguntamos entonces: ¿por qué no se formaliza el microempresario informal? Dar respuesta a esta pregunta es fácil: “El costo de ser formal es alto”. El gerente de una microempresa tiene muchas dudas respecto a la formalización ya que piensa que su negocio pudiera desaparecer por lo complejo que implica ser formal. Hernando de Soto refería que: “La informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios” (De Soto, 1986). El acceso al crédito es considerado como uno de los grandes problemas que padecen las MYPE, el financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las MYPE.

El problema en nuestro país se agudizó porque las microempresas no cuentan con garantías que defiendan su crédito, o las altas tasas de intereses contribuyen a que el crédito se incremente mucho más. Algunos datos estadísticos refieren que del total de créditos otorgados en nuestro país, referente a la entidad

crediticia, el 90,4 % de las MYPE obtuvo su financiamiento en un banco, además el 9,2 % utilizó una caja rural, y finalmente 2,9 % lo obtuvo en una pequeña y microempresa. También se determinó que 61,2 % le da un uso al financiamiento para invertirlo todo como capital de trabajo, el 12,8% como activo fijo y también el 26,1% para ambos. Es absurdo e ilógico que una microempresa no utilice un crédito en el fortalecimiento de su productividad como empresa, la gran mayoría de ellas dependen de uno o varios créditos para sobrevivir (Silva Gil, 2013).

Las PYMES son importantes elementos en el desarrollo productivo de todos los países de América Latina por contribuir en la producción de trabajo, su contribución con la totalidad de empresas y, también por su compromiso en el producto bruto interno. La producción está especialmente vinculada al mercado interno, por lo que una significativa parte en la población y la economía regional dependen de esta actividad. A diferencia de lo que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las PYME en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en una brecha muy clara de productividad respecto de empresas grandes (Stumpo & Ferraro, 2010).

Nuestro País no ha sido ajeno a la importancia que tienen las PYME para el desarrollo de nuestro país; por ello, las ha dotado de normas para fortalecer su crecimiento y desarrollo. En el Estado Peruano funcionan numerosos programas públicos y privados de apoyo a la pequeña y mediana empresa (PYME). En el sector público, las iniciativas se ejecutan por varias entidades, incluida el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), Ministerio de la

Producción (MP), Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES) (Tello Cabello, 2014).

Los programas son variantes respecto al enfoque, alcance e instrumentos para intervención, así también en cuanto a su capacidad de gestión. Mientras que los del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y el Ministerio de la Producción tienen un enfoque típico en cuanto a mejorar la productividad y competitividad, los del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social son parte de las estrategias para la reducir la pobreza. Esta distinción implica diferentes estrategias de intervención, procesos de selección de beneficiarios y servicios proporcionados (Tello Cabello, 2014).

Las La Micro y Pequeñas Empresas en nuestro Perú aportan un 40% del producto bruto interno (PBI), siendo considerados en conjunto como uno de los más grandes generadores del crecimiento económico del país. En conjunto las Mypes generaron un 47% del empleo en América Latina, siendo considerado como una de sus principales distintivos. Si estas empresas simbolizan el elemento fundamental en economía, el ambiente donde se desarrollan aún es demasiado frágil, ya que con el transcurrir de los años se ha observado que estas Mypes tuvieron bajos índices de sobrevivencia y fortalecimiento empresarial (Asociación de emprendedores de Perú, 2016).

Es preciso resaltar que las Mypes en algún momento van a necesitar fuentes de financiamiento, que son la forma en que una entidad pudiera ofrecer recursos económicos para que se pueda cumplir las metas de expansión en sus operaciones y en sus ingresos. Aquellas operaciones en las que realizan algún préstamo están regidas por el sistema financiero, el cual está conformado por Cajas y Bancos. Se

sabe también que el 30% del financiamiento en las Mypes son realizados por las cajas municipales y el 19% las entidades financieras. Por ello es que las empresas en algún momento establecido van a adquirir un crédito financiero, el cual les va a permitir poder seguir desarrollándose empresarialmente (Cobián Salazar, 2016).

Valverde (2018). En su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Importaciones Medicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015, Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015. Así mismo llego a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Según los autores (antecedentes) nacionales, regionales y locales revisados, las principales características de las Mypes del sector comercio del Perú son: La mayoría solicita financiamiento de terceros, siendo dicho financiamiento de corto y largo plazo, el mismo que es utilizado capital de trabajo; sin embargo el principal problema que enfrentan son las altas tasas de interés que cobra el sistema bancario y no bancario formal. Esta característica hace que el crédito o financiamiento a las Mypes sea muy caro, lo que les resta competitividad y rentabilidad. Respecto al objetivo específico 2: En el caso específico de la Mype Importaciones Medicas Velsor S.A.C de la ciudad de cañete, accedió al tipo de financiamiento de terceros a través del sistema bancario, cumpliendo con los requisitos solicitados obtuvo su primer crédito, a través de una tarjeta de capital de trabajo, siendo el monto otorgado de: S/. 24000.00, bajo la modalidad del sistema revolvente, siendo un tipo de crédito preferencial al no poseer un muerdo fijo de cuotas, en contraste con el crédito

convencional, considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido fue del 23% anual, siendo aceptable; es decir, el crédito, fue relativamente barato, por el hecho de que la empresa cumplió con los requisitos exigidos por la entidad bancaria. Respecto al objetivo específico 3: Los resultados de la comparación de los resultados del objetivo específico 1 y 2, se establece que el 67% de los elementos de comparación no coinciden y solo 33% coinciden. No coinciden en las facilidades de la obtención del crédito y en la tasa de interés; debido a que en los resultados del objetivo específico la mayoría de las Mypes del sector comercio revisadas, no cumplen con los requisitos que exige el sistema bancario; por ello las Mypes estudiada por los autores nacionales, regionales y locales no tuvieron muchas facilidades para acceder al financiamiento del sistema bancario o; por lo tanto, la tasa de interés fue alta, por que recurrieron más al sistema no bancario formal que al sistema bancario. En cambio, si hay coincidencia en cuanto al motivo del crédito, porque tanto las Mypes en general y la Mype del caso de estudio, el motivo del crédito fundamentalmente fue para capital de trabajo. Respecto al objetivo general: Dado que hay coincidencia en la características del motivo del financiamiento en las Mypes del sector comercio del Perú y de la Mype del caso de estudio; es decir ,las Mypes estudiadas generalmente recurren a financiamiento de terceros para ser utilizado en capital de trabajo; y dado que no hay coincidencias en cuanto a las características de: facilidades en la obtención del crédito y en las tasas de interés; es decir, en las Mypes en general, no tuvieron facilidades en el sistema bancario por no cumplir con los requisitos exigidos por dicho sistema, tuvieron que recurrir al sistema no bancario formal para solicitar financiamiento, pagando tasas de interés elevadas;

en cambio, la Mype del caso de estudio, por cumplir con los requisitos que exige el sistema bancario, tuvo acceso a financiamiento bancario, obteniendo una tasa de interés relativamente barata (Tasa de interés preferencial). Por tales razones, se recomienda que, las Mypes hagan todo lo posible para tener acceso al financiamiento del sistema bancario, porque es este sistema el que les otorga mayores exigencias en la documentación (garantías); pero, les cobra menos tasas de interés por los créditos recibidos; por ello, las Mypes deben tratar de formalizarse y capacitarse en gestión y administración, para que así, puedan cumplir con las exigencias del sistema bancario.

Ancajima (2017) realizó la investigación titulada “Caracterización de la capacitación y financiamiento de las MYPE rubro hoteles de Piura, Cercado año 2017” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que el financiamiento para las MYPE rubro hoteles es importante porque les permite disponer de capital de trabajo , manejar efectivo para atender obligaciones y mejorar la calidad del servicio , y otorgar un valor agregado al servicio . Las MYPE sector hoteleras, usan el tipo de financiamiento a largo plazo , para efectuar algunas inversiones en el servicio hotelero . La capacitación en el servicio es importante porque resalta el buen servicio , desarrollo de la organización , garantiza el crecimiento sostenible en las actitudes de los trabajadores hacia los huéspedes . Los tipos de capacitación más frecuentes en el servicio hotelero donde los empleados son más capacitados son la capacitación presencial , continua , programas a corto plazo e incentiva el desarrollo y la investigación .

Domínguez (2017) realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y competitividad de las MYPE rubro compra y venta de calzado del mercado central de Tambogrande Piura, año 2017” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que las fuentes de financiamiento que emplean las MYPE son bancarias el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad de las MYPE utilizan financiamiento bancario para iniciar sus actividades comerciales. Ya que las instituciones bancarias hoy en día están más dedicadas al financiamiento de las MYPE con un futuro de crecimiento. La recomendación es que si las MYPE están constituidas formalmente cualquier entidad bancaria va financiar su actividad económica. Los montos y tiempo de atención de los créditos de las MYPE el porcentaje bajo estudio es que la totalidad de las MYPE les otorgaron los créditos y los montos solicitados en un plazo menor de una semana. Esto se debe a que los propietarios de las MYPE al tener un historial crediticio, es más fácil que le otorguen los créditos que estos soliciten. El tipo de financiamiento externo en las MYPE es por medio de prestamistas el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad trabaja con prestamistas. Esto se debe a que las MYPE al contar con financiamiento bancarios a largo plazo necesitan capital adicional para surtir en mercadería. Las ventajas de la competitividad de las MYPE es innovar el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad de las MYPE innova constantemente en los productos que ofrece trayendo modelos acorde a la temporada con la finalidad de captar más clientes y así posicionarme en el mercado en estudio. Las estrategias de la competitividad que utilizan las MYPE es el poder de negociación de los clientes el porcentaje

bajo estudio es que la totalidad de las MYPE ofrece descuentos a sus clientes para que no se vayan a la competencia.

Pongo (2017) cita al diario El Peruano (2016) el cual un artículo describe una nueva reforma tributaria el cual se centra en el marco de las facultades legislativas y nuevas medidas de crecimiento mediante beneficios tributarios y reducción de proceso burocrático administrativo lo cual impulsara desarrollo de las MYPE las cuales están desarrolladas por ministerio de economía y finanzas.

Rios (2017) En su tesis titulado caracterización del financiamiento y la capacitación en la Mype con el problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en las Mype rubro restaurantes y como Objetivo describir las características del financiamiento y la capacitación en la Mype; rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, año 2016. Determinar las fuentes del financiamiento d la Mype; Tipo de investigación descriptiva; Nivel cuantitativo; Diseño no experimental; Población 14 propietarios y 70 trabajadores; Muestra 14; Técnica encuesta; instrumento cuestionario; llegando a la siguiente conclusión: las fuentes del financiamiento de las Mype, de rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, en su mayoría son los Bancos y en su mayoría y en su minoría son las cajas; lo que significa que financian su actividad productiva con los recursos financieros externos. La tasa de interés del financiamiento de las Mype, del rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, se da entre los rangos del 21% al 30%; enfrentándose dichas Mype a altos costos de financiamiento, donde su ventaja seria depender mucho de su inversión y el ahorro, obteniéndose de esta manera el desarrollo esperado

Según Aguilar (2016). En su investigación: “Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta de Accesorios y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016”. Tiene como propósito determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016; con un diseño de investigación no experimental – descriptivo, y una población de 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio, aplicando documentos, cuestionario estructurado por 26 preguntas cerradas como instrumentos de recolección de datos, concluyó que debido a la antigüedad que tienen la mayoría de las MyPes, tienen un posicionamiento en el mercado y son estables en el sector y rubro de compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares; asimismo, ya que en su totalidad (100%) las MyPes son formales, éstas tienen mayores facilidades para la obtención de créditos bancarios; finalmente, de acuerdo a la Ley N° 28015 adquieren un régimen laboral especial que le daría beneficios a las MyPes; sin embargo, dichos beneficios todavía no alcanza a la mayoría de las MyPes del Perú y de nuestro ámbito de estudio.

Castro (2016) el presente tesis esta titulado por lo siguiente incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmeccanico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015; con su repetitivo problema ¿de qué manera inciden las fuentes de financiación en el desarrollo de las Mypes del sector metalmeccanico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015? con el objetivo de determinar de qué manera incide la fuentes e financiamiento en el desarrollo de la Mypes del sector metalmeccanico de la provincia de Trujillo ; con

un tipo de investigación el presente investigación reúne las condiciones necesarias para ser calificad; con una población que está conformado por la Mypes del sector metalmeccanico constituidas y ubicadas en la ciudad de Trujillo; la muestra esta conformo por los Mypes; y la técnica se empleó el método descriptivo que se caracteriza por describir la actividades y procesos, para conocer la situación antes y el después de la aplicación de las fuentes de las financiamiento; con el instrumento descriptivo; llegando a la conclusión los factores que inciden en la elección de una empresa por pertenecer al sector informal, suelen ser diversos. Según la encuesta realizada se observa que una e la principales causas de la informalidad es la excesiva carga impositiva, otra de las causas de mayor incidencia es la excesiva regulación de la fuerza laboral.

Cobián(2016) en su tesis denominada: “Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015”, realizado en Trujillo, cuyo objetivo general fue: Determinar el efecto de los Créditos Financieros en la rentabilidad de la Mype Industria S & B SRL, distrito El Porvenir año 2015, la investigación fue basada en describir la particularidad del tema a investigar, el diseño de investigación fue de investigación no experimental, de corte transversal, argumenta lo siguiente: Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, debido a estos créditos ha podido invertir en la compra de mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos. No obstante, hay que informarse sobre los diferentes créditos que brindan las entidades financieras, principalmente los bancos, antes de apresurarse a acceder a un crédito, evaluando y comparando

capacidad de endeudamiento y tasas de interés además de los plazos y tiempo en el cual se va a desembolsar.

Espinoza (2016) en su investigación comenta que existen 3 problemas enfrentan las MYPE es el primer puesto es difícil acceso a mercados nacionales, lo que sucede es que debido a un diversidad de obstáculos y limitaciones de carácter estructural, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes. El segundo puesto es que MYPE no tienen liquides en la mano para invertir cada vez más y poder incursionar en los mercados nacionales e internacionales. Finalmente, como tercer problema que enfrenta las MYPE está la casi falta de tecnología.

Lupu (2016). En su Tesis: “Caracterización del financiamiento, rentabilidad de MYPE sector servicios – rubro restaurantes, Distrito Tumbes, 2016”. Trabajo para optar el título de licenciada en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Lima, Perú. El autor llega a los siguientes resultados: Concluye que las Mypes Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Se concluye que las Mypes acceden al financiamiento es para el mejoramiento de su local, en su mayoría son préstamos otorgados por un agente bancario y/o financiero. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el

desarrollo de la empresa. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad ha incrementado, según los resultados obtenidos en el cuestionario

Según Zurita (2016). En su investigación: “Caracterización del Financiamiento y la Capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Motopartes del Distrito de Callería, 2016”. Tiene como propósito describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2016; con un diseño de investigación cuantitativo – no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo y una población de 20 MyPes dedicadas al sector rubro motopartes, aplicando documentos, informes y cuestionarios como instrumentos de recolección de datos concluyó que el 85% de los representantes legales de las MyPes manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa; asimismo 85% precisa que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% no precisa.

Cadillo (2015) en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro-compra/venta de celulares de la provincia de Maynas-periodo 2014” argumenta lo siguiente: la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las MYPE del sector y rubro estudiado. Finalmente, la investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de la provincia de Huaraz y su influencia que tiene el sector servicios en cuanto a la venta de

celulares y de la misma manera que tiene los otros sectores en estudio y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Cifuentes (2015). En su trabajo de investigación titulado “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012”, tesis para optar su pregrado de ingeniera en administración financiera, de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Se concluyó que las actividades económicas y financieras adoptadas por Skynet para lograr incrementar y mejorar su nivel de atención, y traducirse en adecuados niveles de rentabilidad, se han orientado a promocionar sus productos, como primera acción, realizar ofertas de sus bienes y mejorar las ventas de la microempresa con acciones complementarias. Las inversiones se han orientado preferencialmente al stock de mercancías. Este incremento ha permitido contar con mayor oferta de celulares que fue utilizado para satisfacer las necesidades insatisfechas de los demandantes. En este escenario, la mayor diversidad de productos le ha permitido posicionarse a Skynet como una organización líder en el mercado en la prestación del servicio de telefonía celular.

Ordoñez (2015). En su trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicios – Rubro Restaurantes turísticos del Distrito de San Vicente - Provincia de Cañete, 2014”. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 73% de los representantes son jóvenes; es decir, sus edades fluctúan entre 20 y 25 años, el 60% son del sexo masculino y el 27% tienen instrucción superior universitaria incompleta. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs): El 73% de las Micro y Pequeñas

Empresas (MYPEs) encuestadas se dedican al servicio de Restaurantes Turísticos hace más de 3 años y el 93% de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) son formales. Respecto a la capacitación: El 93% de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) encuestadas no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 60% dijeron que sus trabajadores sí recibieron capacitación, el 60% dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa y para el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) encuestadas manifestó que la capacitación sí es relevante para la empresa.

Baltazar (2014) en su investigación titulado “El Financiamiento del Crédito Bancario en las Mypes del Sector Comercio con Venta de Insumos Agrícolas”, cuyo objetivo fue describir las características del financiamiento del crédito bancario en las Mypes del sector comercio, con venta de insumos agrícolas, en la provincia de Maynas periodo 2011. La investigación fue cuantitativa y descriptiva. Para su ejecución se escogió una muestra de 11 Mypes de un total de población 16 Mypes del sector comercio con venta de insumos agrícolas. Se aplicó técnica de encuesta. A quienes se llegó realizar la encuesta obteniendo siguientes resultados: Respecto a datos del representante legal: Los Dueños o representantes legales de las Mypes son de edad promedio de 44 años. Respecto a los datos del perfil de las empresas: El 64% de los encuestados manifiesta que su antigüedad de la empresa es más de 3 años y mientras que el 27% es de 3 años. Respecto al financiamiento: El 73% Mypes acuden para dar solución a sus problemas financieros a cajas municipales y 27% a bancos. En conclusión Las MYPEs para mantenerse en el mercado solicitan a créditos bancarios a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo con el propósito de ser competitivos.

Saavedra & León (2014). En su trabajo de investigación titulado: “Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana”. Cuyo objetivo fue realizar un diagnóstico de la situación actual del financiamiento de la Pyme en Latinoamérica, siendo de tipo documental – descriptivo; concluyen que, la principal fuente de financiamiento de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones financieras no bancarias son la última fuente de financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasas de interés que cobran estas empresas del sector financiero

Tello (2014) en su tesis denominada: “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo” realizado en Trujillo, cuyo objetivo general fue: Determinar el grado de financiamiento en el Capital de Trabajo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del distrito de Pacasmayo para contribuir al crecimiento y desarrollo, en la presente investigación se utilizó el método analítico – descriptivo, argumenta lo siguiente: Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo.; siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan el crédito con una mayor política de financiamiento. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se halla el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de papeleo de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías

Valdeiglesia (2014). En su estudio de mercado titulado: caracterización del financiamiento y la competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito el porvenir, año 2014; Que tuvo como Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento y la competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito El Porvenir, año 2014. Donde se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los Representantes de las Micro y Pequeñas empresas: Los representantes de las Micro y Pequeñas empresas en su mayoría son personas adultas, ya que sus edades oscilan entre 41 y 55 años de edad, en su mayoría son hombres, e indicaron tener como grado de instrucción secundaria completa. Los representantes de las Micro y Pequeñas empresas tienen un buen trato con sus proveedores y un buen nivel de fidelización con sus clientes generando un buen nivel de negociación, además consideran a la competencia alta ya que en el distrito la mayoría de familias se dedican a este rubro, también consideran que el aspecto que más influye en el nivel de competitividad es el precio ya que las personas buscan cada vez obtener productos más económicos debido al bajo sueldo mínimo que perciben, y la amenaza de productos importados es alta para el rubro por el incremento de Tratados de Libre Comercio generando entradas de productos similares con bajos costos, además el uso de tecnología dentro de las Micro y Pequeñas empresas del distrito es media ya que las maquinarias para el proceso de producción es de un alto costo, llegando a las siguientes conclusiones: Los representantes de las Micro y Pequeñas empresas del distrito El Porvenir son personas adultas con experiencia en el sector de calzado en su mayoría hombres, ya que se tiene cierta tendencia a que los hombres son los

que dirigen el negocio como cabeza de familiar, solo tienen como grado de instrucción secundaria por lo que quizá se vieron en la necesidad de formar un negocio para poder tener ingresos económicos. Respecto a la competitividad, los representantes de las Micro y Pequeñas empresas del distrito El Porvenir tienen un buen trato con sus proveedores y un buen nivel de fidelización con sus clientes, lo que genera un buen grado de negociación tanto con sus clientes como con sus proveedores, además se enfrentan a un alto nivel de competencia, para ello en el aspecto que más deben tener en cuenta es el precio y seguido por la calidad del producto para contrarrestar la alta amenaza de productos importados a bajo costo, con la finalidad de incrementar sus ingresos y así ir equipándose de maquinaria tecnológica para sus procesos productivos.

Valderrama (2014). En su estudio de mercado titulado: —gestión de calidad y competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de calzado para damas del distrito el porvenir, año 2014; Que tuvo como Objetivo General: Describir las principales características de gestión de calidad y competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de calzado para damas del distrito El porvenir, año 2014, llegando a los siguientes resultados: Con respecto a los representantes de las Micro y Pequeñas empresas: Según las encuestas aplicadas a Micro y Pequeñas empresas del sector calzado del distrito el porvenir, el 90% de sus representantes son del sexo femenino, lo que nos indica que la diferencia es mínima en cuando a sus representantes que dirigen las Micro y Pequeñas empresas. Tenemos que el 50% de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas tienen la edad entre 50 y 60 años, indicando que estas microempresas son dirigidas por personas mayores

de 50 años. Según los resultados obtenidos el 53.3% de los empresarios cuentan con estudios secundarios, lo que quiere decir que los dueños de estas empresas con mayor relevancia son dirigidos por personas con estudios secundarios. El 60% de estas organizaciones se encuentran realizando sus actividades más de 10 años, Lo que nos indica que la mayoría de estas organizaciones vienen desarrollándose desde hace muchos años incursionando en el mundo del calzado. El 66.7% de estas microempresas tienen más demanda en calzado para damas, lo que nos indica que estas microempresas tienen mayor representación en el mercado en venta de calzado de mujer. Respecto a la competitividad; De las 15 microempresas 10 se consideran competitivas con 66.7%. Los microempresarios indicaron que ellos se diferencian de su competencia por sus precios con un 33.3%, y por la calidad de su calzado con un 33.3%. Podemos decir que la diferencia que tienen estas microempresas de las demás es mínima. De las 15 Micro y Pequeñas empresas 9 dijeron que se dan a conocer como empresa mediante afiches con un 60%; llegando a las siguientes conclusiones: Con respecto a los representantes de las Micro y Pequeñas empresas, podemos concluir según las encuestas que la edad por género de los representantes y dirigentes de las microempresas de calzado del distrito el Porvenir, contamos que entre la edad promedio de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas está entre 50-60 años, lo que nos indica que son personas completamente maduras con un grado de instrucción básico con un 53.3% ya que la mayoría de los microempresarios solo tienen estudios secundarios. Por lo general el 60% de estas Micro y Pequeñas empresas vienen realizando sus actividades durante más de diez años lo que indica que cuentan con bastante experiencia en rubro de venta de calzado, contando con

una demanda del 66.75% en calzado para damas y menos del 50% en calzado para caballeros lo que indica que estas empresas tienen mayor representación en el mercado en venta de calzado para mujer; con respecto a la competitividad: según las encuestas el 33.3% de las Micro y Pequeñas empresas no se consideran competitivas por la falta de maquinaria importada y escasas de materia prima, representando un punto de baja competitividad ya que al no contar con materia prima oportuna y maquinaria que requieren ciertos zapatos la producción de los lotes de calzado se verá afectada por lo tanto en la rentabilidad de la microempresa también, los microempresarios constataron en la encuesta que su diferenciación como empresa tienen que ver con los precios y por la calidad de su calzado con un 33.3%, podemos decir que la diferencia de estas microempresas de las demás es mínima, la publicidad o los medios que usan estas microempresas para darse a conocer como empresas es mediante afiches con un 60% de representación en el mercado y un 33.3% con paneles publicitarios.

Castillo (2017). En su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes De Carga Del Perú: Caso Corporación Obeman E.I.R.L. De Chimbote, 2015. Llego a las siguientes conclusiones: De la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que de esta manera que la empresa en estudio “Corporación Obeman E.I.R.L”, cuenta con financiamiento propio y provenientes del sistema no bancario (cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito) con una tasa de interés anual del 32.40 %, a los micro y pequeñas empresarios les permite invertir en sus negocios obteniendo resultados favorables, mayor productividad y desarrollo económico de esta manera ayuda a ser competitivos y posicionarse en el mercado.

Finalmente, se recomienda a los responsables de las micro y pequeñas empresas que a medida que vaya creciendo se le abrirán opciones de financiamiento, lo cual es una decisión seria que debe tomarse con tiempo, sensatez y pensándose correctamente en los diferentes elementos a evaluar y analizarse muy cuidadosamente ya que puede significar ganancias así como también pérdidas o riesgos para ello tienen que estar informado sobre las tasas de intereses, cronograma de pagos, para así no poner en riesgo nuestra empresa y que nuestro negocio prospere económicamente a largo plazo.

Agrega (2016) En su tesis titulada: “El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel E.I.R.L. De Chimbote, 2013”. Llega a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mype del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión. Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor

aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Ángeles (2016) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del Perú: Caso Empresa Transportes y Comercial Krisma E.I.R.L.” Casma 2016. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Transportes y comercial Krisma E.I.R.L., Casma 2016. Llego a las siguientes conclusiones: La empresa cuenta con financiamiento de terceros para sus actividades económicas con una entidad financiera bancaria (Banco de Crédito del Perú); siendo está a largo plazo y a un tasa de interés entre el 11 a 20% favorable con respecto a las proyecciones de la empresa, dichos fondos son para la compra de activos fijos. A lo expresado la compra de activos fijos fue favorable debido a que incremento sus ganancias, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte de carga terrestre. La empresa recurre a la banca formal ya que sus proyecciones son a largo plazo y las tasas de intereses son más factibles a lo que ofrece una entidad no bancaria donde la tasa de interés es más elevada.

Cortijo (2016) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa midas transportes y servicios E.I.R.L. de Lima 2016. Su objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa Midas Transportes

y Servicios E.I.R.L. Llega a las siguientes conclusiones: La empresa solicita financiamiento de tercero, siendo este el Banco continental por ser cliente recurrente y es más beneficioso para la empresa, solicito un leasing financiero a la entidad bancaria, y el monto total a financiar es de \$ 54, 576.27 dólares, a una TEA de 15,77% y la tasa efectiva mensual es de 1.228% a un largo plazo, de 36 meses. Los recursos han provenido de las entidades bancarias, con bajas tasas de interés y la empresa al terminar de cancelar tendría que pagar la opción de compra que es de \$805 dólares para que el activo pase a nombre de la empresa.

Nuñera (2016) en su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento De Las Empresas Del Perú: Caso De La Empresa De “Transportes Covisa S.A.C.” – Trujillo, 2015. Llega a las siguientes conclusiones: Revisando la literatura pertinente, se han encontrado trabajos de investigación que coinciden que el financiamiento permite a las empresas a tener una mayor capacidad de desarrollo, además por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Con respecto a la empresa en estudio se describió que el financiamiento obtenido para incrementar su activo fijo fue favorable debido a que incremento su rentabilidad, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte. Al igual que los trabajos de investigación y el caso del estudio, tienen las mismas características de financiamiento y consideran que a través del financiamiento las empresas pueden adquirir capital de trabajo o invertir en su activo fijo favoreciendo así en la rentabilidad de las empresas. Las características del financiamiento de las empresas del Perú y del caso empresa de Transporte Covisa SAC., establece una combinación entre recursos financieros propios y ajenos,

toma en cuenta los tipos de financiamiento y analizan las fuentes del entorno. Asimismo se concluye que el financiamiento es necesario para el crecimiento de las empresas.

Palacios (2016) en su tesis titulada: Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L., lima 2016. Llega a las siguientes conclusiones: Haciendo referencia al cuestionario aplicado al gerente general de la empresa, se puede observar que la empresa recurre a la banca formal para financiarse, siendo este el Banco del Crédito del Perú, solicitando el crédito en un largo plazo, obteniendo una tasa de interés del 15%, invirtiéndose para la adquisición de activos fijos. El financiamiento de las empresas, se financian con capital de terceros, en la entidad que recurren algunas son solicitadas a la banca formal y a las entidades financieras, obteniendo diferencias en las tasas de interés y en el plazo del crédito del financiamiento solicitado; el crédito obtenido se invirtió en diferentes fines. Las micro y pequeñas empresas del Perú, tienen limitaciones muchas veces para solicitar préstamos de la banca formal, con mucha frecuencia las Mypes obtienen crédito de entidades financieras con una tasa de interés elevada perjudicando a la empresa para que continúe, por los altos costos del interés; restringiendo de esta manera las adquisiciones de tecnología y mercadería por parte de la misma. Asimismo se recomienda a las empresas que quieran seguir con financiamientos por parte de la banca formal y de las entidades financieras, seguir haciéndolo ya que obtienen mayores beneficios en vez del financiamiento del ahorro personal, asimismo indagar en que instituciones bancarias y entidades

financieras les ofrecen tasas de intereses bajas y poca documentación como requisito; además de un mejor asesoramiento.

Pérez (2016) en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014”, realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, tuvo como objetivo general caracterizar el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador, adjuntos a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca en el tiempo indicado. Concluyó que las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio fueron que el 100% estuvieron dentro del rubro y sector hace más de 3 años, el 89% indicaron que sus empresas fueron formales y el 11% afirmaron que las empresas fueron informales, el 47% tuvieron un solo trabajador estable, el 57% tuvieron más de 3 trabajadores no estables y el 95% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 5% por subsistencia. Que, en función del financiamiento, las MYPEs se caracterizaron en que el 58% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, de ellos, el 42% prestaron al sistema financiero bancario. Para el año 2013, el 37% fue a largo plazo, en el año 2014 el 42% no precisa, el 37% fue de corto plazo y el 32% lo invirtió mejorando y/o ampliando el local, el 16% en capital de trabajo y el 37% no precisó en que invirtió el préstamo.

Viera (2016) en su investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014”, realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Sullana, Perú; tuvo como objetivo general establecer las principales características del financiamiento, los aspectos de capacitación así como de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana año 2014. Concluyó que las unidades de investigación financiaron los servicios con capital propio en 75%, el 25% fue por financiamiento por terceros quienes acudieron al sistema financiero en un 50% para su financiamiento. Que las empresas estudiadas invirtieron su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo en un 63%.

Flores (2015) En su tesis titulada: “Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes Del Perú: Caso Empresa Arco Iris S.A. A1 De Nuevo Chimbote, 2015”. Llegó a las siguientes conclusiones respecto al financiamiento: Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector transportes del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edypymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, si el financiamiento recibido es bien utilizado, las Mypes mejoran sus ingresos y utilidades. Finalmente, los autores revisados establecen que el sistema de arrendamiento financiero (Leasing) es una alternativa de financiamiento favorable

para el sector de transportes. Las características más importantes del financiamiento de la empresa Arco Iris SA. A1 de Nuevo Chimbote, son las siguientes: La empresa estudiada utiliza autofinanciamiento y financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de servicio de transporte colectivo de pasajeros a nivel urbano. El financiamiento de terceros es del sistema no bancario formal (Caja Municipal); por lo tanto, pagan una tasa de interés más alta que la del sistema bancario. Sin embargo, este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de los socios de la empresa y mejorar el servicio de transporte que realizan. Finalmente, el gerente de la empresa estudiada está de acuerdo con el sistema de arrendamiento financiero (leasing); sin embargo, todavía no aplican este tipo de financiamiento. Por tal motivo, se recomienda a los directivos de la empresa estudiada que, procuren acceder al financiamiento del sistema bancario, y más adelante, tratar de utilizar el arrendamiento financiero (Leasing).

Jaramillo (2015). En su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios- rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú: Caso “transportes el poderoso cautivo EIRL” AYABACA – Piura, 2015. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector servicio – rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú y de la empresa “Transportes el poderoso Cautivo EIRL”, obtuvo los siguientes resultados: Existen diversas fuentes de financiamiento a las que las empresas de transporte pueden acceder en el Perú. Los empresarios y transportistas manifiestan que el tipo de financiamiento es de terceros, y que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades y que sus créditos recibidos fueron en largo plazo. La empresa en estudio se encuentra

debidamente formalizada ante la SUNAT y la SUNARP. Es política de la empresa solicitar financiamiento al sistema financiero previa verificación de la necesidad de capital. Así mismo llego a las siguientes conclusiones: la empresa cuenta con 22 años de experiencia en el sector transporte. Cuenta con financiamiento interno por parte de la empresa y un financiamiento externo otorgado por una entidad financiera no bancaria (Caja Piura). La empresa cuenta con liquidez para afrontar la obligaciones financieras del crédito obtenido, el monto obtenido de crédito fue de S/. 100, 000; el cual fue pactado a pagar en un largo plazo (60 meses), la tasa de interés fue preferencial del 18.82%, por ser cliente recurrente, respaldado con una garantía hipotecaria, constituida por escritura pública de inmueble. Y destinado a la adquisición de un activo fijo (compra de bus para transporte) y capital de trabajo.

Pazos (2015) en su trabajo de investigación denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías del mercado modelo de la ciudad de Piura, periodo 2011, realizada en Piura cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas MYPES del sector comercio en el rubro librerías del mercado modelo de la ciudad de Piura, periodo 2011, su metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, con una población de 12 y de muestra 6 MYPES y como instrumento un cuestionario llegó a los siguientes resultados que el 100% de los administradores obtuvieron el financiamiento para el capital de las Mypes a través de entidades financieras, habiendo solicitado y recibido crédito para su empresa. El 50% de los empresarios sí están conformes con la tasa de

interés pagado y el resto dice que no está conforme, el 50% invirtieron su préstamo en comprar mercadería, mientras que el 33% en compra de activos y solo el 16.67% en mejoramiento del local.

Gonzáles (2014) en su estudio sobre la ‘‘La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá’’; tuvo por objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel documental. Los resultados obtenidos fueron, el 100% de las Pyme financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su Pyme ha aumentado. En conclusión se llegó a, que la principal problemática de las MYPEs a nivel Nacional y Latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

Kong R. y Moreno Q. (2014). En la tesis para optar por el título de Licenciado en Administración de Empresas, titulada ‘‘Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012’’, De La Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, bajo el análisis y evaluación de las variables de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, concluyó lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han motivado el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, debido a que estas fuentes les han permitido obtener créditos para financiar las inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, otorgando una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para vender a terceros. Al observar el

desarrollo de las Micro y Pequeña empresas del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES Finalmente se determinó como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos

que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Osorio (2014). En su trabajo de investigación titulado: “caracterización de la capacitación y el financiamiento de las MYPES del sector industrial rubro panaderías del distrito de Coishco, periodo 2010 - 2011”, llegó a las siguientes resultados: El 70% de los encuestados tiene entre los 25 y 45 años y son de sexo masculino. El 55% de los representantes legales encuestados son propietarios y a la vez gerentes de las microempresas. El 60% de las panaderías tiene menos de 5 años de actividad. El 75% de las representantes tienen más de 5 años en las empresas. El 100% de las Mypes son formales. El 100% de las empresas del rubro en estudio fueron creadas con la finalidad de obtener ganancias y dar empleo a la familia. El 90% de estas empresas fueron creadas con capital ajeno y acuden a las cajas municipales como fuente de financiamiento principal. El 65% de estas empresas recibieron el crédito solicitado de manera oportuna, además consideran que el principal factor para que las entidades financieras no las apoyen financieramente es el no ser cliente de la entidad. El 100% de estas empresas aseguran que el financiamiento influye en la rentabilidad de la empresa, la mayoría de las empresas afirman haber solicitado menos de S/. 5000 de crédito y que no recurren al financiamiento informal. El 100% de estas empresas utilizan libros contables para registrar sus operaciones 55% de las MYPES conocen el término capacitación y han realizado capacitaciones en la empresa en el periodo de estudio. El 75% de estas empresas las capacitaciones han tenido impacto en el desempeño laboral.

Ramos & Quilcate (2014) en su tesis titulada: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012” para optar el título de: Licenciado En Administración De Empresas. En este trabajo se identificó que Las fuentes de financiamiento influyen favorablemente en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, lo que se ve reflejado en la optimización de gestión de las mismas y en el crecimiento del sector micro-empresarial del Distrito. Sobre esa base se ha formulado la siguiente pregunta principal: ¿De qué manera influyen las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José Lambayeque, en el período 2010-2012? de ello se formuló el objetivo general de estudio: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012, la solución a la problemática que se propuso la hipótesis principal llega a la conclusión que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Ruiz (2014) en su trabajo de investigación denominado: La Financiación del Transporte Urbano: Un reto para las ciudades Españolas del Siglo XXI. Encontró lo siguiente: Que a diferencia de los países de la Unión Europea, España no ha resuelto el puzle de la financiación de los transportes públicos. La crisis económica, los déficits de los ayuntamientos y las restricciones presupuestales

pueden generar un desastre en los sistemas de transporte que actualmente prestan un servicio fundamental en España. En Francia, Alemania, Italia y todos los grandes países de la Unión Europea tienen sus propios sistemas de financiación, establecido mediante una Ley de carácter estatal. En cambio, en España se debe resolver con urgencia el modo en que se financian los sistemas de movilidad. Por lo tanto, España necesita con urgencia una Ley de financiación de los transportes públicos. Dado que al revisar la literatura pertinente no hemos podido encontrar trabajos de investigación relacionado con el sector transportes, estamos considerando trabajos de investigación relacionados con la variable, las unidades de análisis y otros sectores afines

## **Planteamiento del problema**

### **Caracterización del problema**

Maeztu (2008), en su tesis “Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme” cuyo objetivo fue “explorar la aplicabilidad de modelos generales de recursos humanos a la realidad de las pequeñas y medianas empresas; el crecimiento y creación de empleo de las Pymes en la Unión Europea” (UE). De hecho, cuenta con 23 millones de pyme que representa un 99% del total de las empresas y aportan hasta un 80% del empleo en determinados sectores industriales, como el textil. De ahí que “se pueda considerar a las pymes europeas como fuente fundamental de crecimiento, de empleo, de competencias empresariales, de innovación y de cohesión económica y social, de manera que se hace necesario liberar el potencial de las pymes mejorando su entorno y promoviendo el espíritu empresarial”.

Comisión (citado por Maeztu 2008), sustenta que “el nuevo paradigma empresarial reclama industrias de menor tamaño que respondan con rapidez a los

requerimientos del mercado. Esas estructuras organizativas tienen tres características fundamentales: la flexibilidad, la competitividad y la adaptación al cambio. En este sentido, las pequeñas y medianas empresas son una referencia en cuanto a capacidad de anticipación y respuesta a los restos del entorno (Camisón, 1997). Sin embargo, la mayoría de las investigaciones se centran en el estudio de la gran empresa, de manera que aquellas que cuentan con un menor tamaño quedan relegadas a un segundo plano; a pesar de que éstas se constituyen como el elemento clave del desarrollo económico y social”.

Uccellatore, (2012), En Argentina las pequeñas y medianas empresas cumplen un papel estratégico y primordial en la vida social y económica de la República Argentina. Las principales causas de los inconvenientes al financiamiento, se destacan los problemas “información asimétrica” definidos bajo los conceptos de “selección adversa y riesgo moral”. La información asimétrica aparece como la principal causa de imperfección en el mercado financiero, en el caso de los contratos financieros, esto es el proceso de financiación de las PYMES por la Banca, la asimetría nace en el hecho de que el Banco o acreedor no posee suficiente información ni control sobre el uso que la empresa o deudor dará a los fondos. El problema de selección adversa surge de la información escasa o incompleta. Esto es cuando alguna de las partes intervinientes en un contrato carece de información relevante para el resultado final. El riesgo moral existe cuando el valor de una transacción para algunas de las partes intervinientes en un contrato, puede verse afectado por acciones o decisiones adoptadas por la otra parte, las cuales no pueden ser controladas totalmente por la primera. En conclusión bajo esta óptica, el resultado es el racionamiento en los fondos y el incremento de la tasa de interés ofrecida al

mercado. Estas situaciones hacen difícil el acceso al crédito a las PYMES. Las altas tasas y extensivas garantías requeridas, actúan como barreras para nuevos proyectos. Como reflexión se puede concluir que este accionar en el mercado de crédito es resultado de las conductas racionales de los prestamistas buscando la maximización de los beneficios. Bajo esta lógica, en la teoría económica se puede suponer que los problemas en los mercados financieros de este tipo, constituyen un tipo de falla de mercado.

Asimismo, la investigación se verá expresada en los resultados de la metodología propuesta, con el propósito de determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Yarinacocha y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

La pregunta relacionada al tema de investigación es la siguiente:

### **Enunciado del problema**

¿Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018?

### **Objetivos de la investigación:**

#### **Objetivo general**

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del

sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

### **Objetivos específicos**

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

### **Justificación de la investigación:**

La investigación tiene gran importancia porque nos permitirá identificar las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha; Es decir, la investigación nos permitió tener un bagaje de ideas más concretas del papel

que juega el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro investigado.

Por último, el trabajo también se justifica porque servirá de antecedentes para que realicen otros estudios similares en diferentes sectores y rubros en el distrito de Yarinacocha y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **MARCO CONCEPTUAL**

#### **Antecedentes**

##### **Antecedentes internacionales**

Berneio (2014), en su tesis “Influencia del anticipo del impuesto a la renta en el flujo de caja aplicado al sector comercial, caso: Sanilsa Distribuidora de Alimentos Cia. Ltda., año 2012” en Cuenca, Ecuador, llega a las siguientes conclusiones: (a) “La empresa Sanilsa (empresa de caso estudiada) es una empresa afectada en su liquidez por el pago de anticipo del impuesto a la renta, ya que este rubro a cancelar fue en dos partes.

Además, en dos meses, la empresa no pueda comprar más productos para su comercialización, o a su vez, no pueda cancelar sus obligaciones con proveedores a tiempo. (b) Los impuestos en general, influyen en gran medida en la liquidez de un ente económico, ya que son rubros que se deben cancelar por el total de las compras o las ventas realizadas, sin tomar en cuenta que las ventas son facturadas, dando varios días de plazo a los clientes, y por lo tanto, los valores que se cancelan por obligaciones al fisco son de dinero destinado al pago de acreedores o al pago por adquisición de mercadería. Los valores cancelados por obligaciones tributarias disminuyen

la liquidez de la empresa, por ende, afectan directamente el giro del negocio, es por ello que la empresa poco a poco va perdiendo la capacidad de adquisición de productos, porque todas las empresas necesitan liquidez para sobrellevar sus actividades normales, dar crecimiento a la organización y aumentar las plazas de empleo para la ciudadanía”.

Amadeo (2013), en su tesis “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Llega a las siguientes conclusiones: “Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos”.

Se concluye que “una de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos”.

A través del relato de los entrevistados se concluyó que “existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el

endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente”.

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que “las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores”.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron “que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito”.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Como por ejemplo, “es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente

fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan”.

Del Olmo (2013), en su investigación “La financiación tradicional de las Pymes en España: Un análisis en el marco de la Unión Europea”, nos indica que, en España existen importantes desventajas competitivas en lo que a la captación de recursos económicos se refiere por parte de las pequeñas empresas, los empresarios refieren dificultad a la hora de captar financiamiento, así como la comprensión de las características de la financiación. Es decir según el estudio realizado el segundo mayor problema para las Pymes españolas es el acceso a la financiación (24,4% de los encuestados), por detrás de la captación de clientes. En el caso de la media de la UE también es el segundo problema de las Pymes, pero con mucha diferencia (15,1% de los encuestados). A su vez, en Francia, Alemania e Italia el acceso a la financiación es el tercer mayor problema de las Pymes.

Agrega Del Olmo, en estos países los empresarios dan más importancia a problemas como la captación de clientes, disponibilidad del personal cualificado, los costes de producción o la regulación. Otra cuestión de suma importancia se refiere a todos aquellos factores que hacen que sea más difícil obtener financiación.

Del Olmo, sostiene que hay un importante porcentaje de empresarios alemanes (58,4%), franceses (31,7%), italianos (27,4%) y en general de la Unión Europea (35,4%) que expresa que no hay obstáculos al acceso a la financiación, los empresarios españoles son minoritarios en esta opinión

(15,6%). De hecho, para ellos la limitación más importante es la insuficiencia de garantías (29,4%), seguida del alto nivel de los tipos de interés (28%).

Concluye Del Olmo, en el resto de los países analizados éstas siguen siendo las limitaciones más importantes, aunque con menor importancia relativa que en el caso español (salvo en Italia, cuyos empresarios tienen opiniones parecidas a las de los españoles en los que respecta a estas dos limitaciones). Además, un 10,4% de los españoles declaran que no disponen de la financiación necesaria (frente al 8% en Italia, 4,3% en Francia y 2,7% en Alemania). La obtención de financiación por parte de los bancos depende de varios factores externos a la situación de la empresa solicitante. De estos factores, principalmente destacan dos: la situación económica general y la predisposición de la entidad de conceder financiación..

### **Antecedentes nacionales**

Mendoza (2016), tuvo como objetivo general “determinar características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial rubro Carpintería de la provincia de Leoncio Prado, período 2016”. La investigación fue descriptiva, cuantitativa no experimental; con un universo de 24 microempresas y una muestra de 12, se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: “En cuanto a empresarios y MYPE: los encuestados manifestaron que el 83% están en la edad de 36 a 50 años de los cuales el 75% corresponden al género masculino, el 75% tienen el grado de instrucción universitaria

completa y el 25% no concluyeron sus estudios superiores, lo que estaría indicando que la mypes tienen representantes instruidos haciendo que las mypes sean más competitivos, logrando posibilidades de que su empresa sea exitosa debido a la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en la universidad. De igual manera, las principales características de las microempresas afirman que el 42% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. El 100% son formales. En cuanto al Financiamiento: manifestaron que el 50% son financiados con capital propio, el 33% por medio de otras personas. El 92% si solicito crédito para su empresa de las cuales el 83% lo invirtió en compra de mercaderías y el 17% en compra de activos fijos. En cuanto a capacitación: manifestaron que el 73% si recibió capacitación de lo cual, el 83% se capacitan por cuenta de la empresa. En cuanto a la competitividad: el 67% desaprueba la competitividad para el buen desempeño de las Mypes. El 50% de las Mypes responden con mayor frecuencia a sus consultas y/o reclamos posteriores a la compra”.

Lynch (2016), en su estudio tuvo como objetivo general, “determinar y describir las causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y del Mercado modelo de Chimbote, 2015”. El diseño de la investigación fue no experimental – descriptivo – bibliográfico – documental y de caso. Dado al diseño de la investigación no hubo población ni muestra, para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica – documental. Para el recojo de la información del caso se utilizó la técnica de la entrevista a profundidad y como instrumento un

cuestionario de 12 preguntas cerradas. Obteniéndose los siguientes resultados: “Respecto a las causas de la informalidad; la totalidad (100%) de las Mypes encuestadas en el Mercado Modelo de Chimbote afirman que la falta de empleos es la principal causa de la informalidad, la mayoría (80%) de ellas sostienen que son los altos costos tributarios que se tiene que pagar y los altos trámites burocráticos que se tienen que realizar; asimismo poco menos de dos tercios (60%) de ellas establecen que los altos costos administrativos para el proceso de formalización son motivos que conllevan a los microempresarios a caer en la informalidad. Respecto a las consecuencias de la informalidad; mucho más de dos tercios (70%) de las Mypes encuestadas en el Mercado Modelo de Chimbote afirman que las principales consecuencias de la informalidad es no poder realizar ningún tipo de publicidad, poco menos de dos tercios (60%) de ellas establecen que son la limitación de acceso a créditos en instituciones financieras, la imposibilidad de expansión hacia nuevos mercados, no poder realizar ningún tipo de publicidad y el retraso en el desarrollo económico – social del país”.

Pisco (2016), el proyecto de investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, periodo 2015 - 2016, la misma que se encuentra ubicado en la Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín, la investigación fue del tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 tiendas de abarrotes de una población de 20, a quienes se les aplico un

cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: Sobre el perfil de las MYPES, el 67% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial.

### **Antecedentes regionales**

Gálvez (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Agrega Gálvez, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus

créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Concluye Gálvez, se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básico en temas financieros.

Cabrera (2017), realizó una tesis de pregrado cuyo objetivo general fue “Conocer las características de la gestión de calidad y la capacitación en las MYPES, del sector servicios –Rubro Hostales en la provincia Padre Abad – Aguaytía, año 2017”. Se trató de un estudio no experimental y descriptivo. Se trabajó con una muestra de 10 micro empresas, por medio de un cuestionario de 12 preguntas, llegando a las siguientes concusiones: El 50 % de empresarios tiene de 36 a 50 años y son varones; su grado de instrucción es el nivel universitario. Respecto a la gestión de calidad: el 80% cumple con las necesidades del cliente, utilizando el plan estratégico, con una implementación constantemente de la empresa. Respecto a la capacitación del personal, estos en un 80% se capacitan; el 70% están satisfechos del servicio, y el 60% utilizan las tecnologías informáticas. Referente a la capacitación de los empresarios: el 80% recibió capacitación antes de recibir el otorgamiento del crédito; recibieron tres cursos en el tema de administración de recursos humanos..

### **Antecedentes locales**

Borges (2016), en su tesis de pregrado tuvo como objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Calería, 2016”. La investigación fue cuantitativo–no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: “El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene superior no universitaria, y el 40% tiene superior universitaria, el 53% son casados, el 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el 100% se constituyó para obtener ganancia. El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas; el 100% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, porque no solicito crédito”.

Finalmente, el 87% de los representantes legales encuestados precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años.

Gonzales (2016), en su investigación tuvo como objetivo general: “describir las principales características de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del sector textilera – rubro compra y venta de telas, del distrito de Callera, 2016”. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo, se aplicará la técnica de la encuesta, para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado. Obteniéndose los siguientes resultados: “las características de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresa muestra que la etapa de vida con mayor predominio es la adulta, seguida de la etapa adulto joven y finalmente 11% son adultos mayores. El sexo con mayor predominio es el masculino con seguido del sexo femenino. Respecto al grado de instrucción el 34% de los encuestados tienen estudio superior no universitario incompleto, también un 22% con primaria completa y con secundaria incompleta, secundario completa, superior universitaria incompleta y superior universitaria completa respectivamente 11% cada uno. El estado civil de los encuestados en su mayoría son casados, seguido de convivientes y 22% son solteros. Referente a la ocupación se encontró que todos los encuestados manifiestan ser gerentes de su pequeña empresa. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de telas se obtuvo que el 67% tiene un rango de 1 a 10 años y el 33% está entre 11 y 20 años en el rubro compra y venta de telas. En lo relativo a la formalidad se observa que todas estas son formales. Respecto al número de trabajadores permanentes se aprecia que el 56% de las micro empresas tienen de 2 a 4 trabajadores, y

finalmente que el 11% con 1,6,8 y 9 trabajadores permanentes respectivamente”

En cuanto a las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro compra y venta de telas se aprecia que “la obtención de financiamiento el 33% de los gerentes encuestados refieren que lo obtienen de entidades bancarias, mientras que el 67% manifestó haber autofinanciado su empresa. En cuanto a la tasa de interés que pagan estas empresas el 22% paga una tasa del 40%, mientras que el 11% paga una tasa del 50%. En referencia a los montos solicitados el 33% manifiestan que si les entregaron los montos solicitados, además los encuestados recibieron entre 20000 a 40000 soles y que el tiempo de crédito solicitado fue a largo plazo. Las características de la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro compra y venta de telas demostraron que el 55% de los encuestados recibieron capacitación para otorgarles el crédito y el 45% no recibió capacitación alguna. Referente a las capacitaciones recibidas en los dos últimos años el 45% manifestó no haber recibido capacitación alguna, el 22% declaró haber tenido 2 capacitaciones 11% manifestó haber tenido 3 capacitaciones y 11% manifiestan haber recibido más de 3 capacitaciones en estos últimos 2 años lo cual es de mucho beneficio para las micro empresas.

En lo que respecta a la capacitación que recibió el gerente y/o representante el 45% manifestó no haber recibido capacitación alguna, el 33% de los participantes manifestó que el tema de capacitación fue inversión: crédito financiero y el 22% se capacito en marketing empresarial. En cuanto a que el personal a su cargo recibió alguna capacitación

mencionaron que si el 55% y el 45% refirió que el personal a su cargo no recibió ninguna capacitación. Además los gerentes manifestaron que la capacitación es una inversión favorable para sus empresas, así mismo coincidieron al mencionar que la capacitación del personal es relevante para su empresa y el 22% consideran que no es necesario invertir en capacitación, además consideran que la capacitación sea relevante, el tema de la capacitación del empleado está centrado a la prestación de servicio al cliente con un 78% y el 22% de empleados no se capacito”.

Finalmente, Respecto a las características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro compra y venta de telas del distrito de Callería “todos los encuestados refieren que el financiamiento mejora la rentabilidad de sus empresas, así mismo los participantes manifiestan que la capacitación mejora la rentabilidad de sus pequeñas empresas y que la rentabilidad si mejoro en los dos últimos años. Los evaluados refieren que la rentabilidad no disminuyo en los dos últimos años, referente a los registros contables, todos los sujetos de estudio manifestaron que si los utilizan y el 78% de los gerentes y/o representantes legales manifestó que mejoró la infraestructura de sus establecimientos con la rentabilidad que obtuvo, mientras que el 22% no mejoró la infraestructura”.

## **Bases Teóricas de la investigación**

### **Teorías del Financiamiento**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología

consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

Identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación

complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento.

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Para Hernández, toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento (Hernández, 2002).

Para Lerma, Martín, Castro, y otros. 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 (Lerma, y otros, 2007).

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de

pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio (Kong Ramos & Moreno Quilcate, 2014).

Manifiesta en su teoría de fondos propios y ajenos, estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central fue estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. “La teoría tradicional plantea que la estructura financiera optima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital”. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. En este orden de ideas la gestión financiera resulta relevante en el crecimiento y sostenibilidad de las empresas. Al respecto, el endeudamiento de la empresa en relación con sus fondos propios no influye en el valor de las acciones. admiten que el endeudamiento tiene una ventaja impositiva, debido a que los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, esto no significa que las empresas deban en todo momento usar el máximo posible de deuda

En el análisis y dado que la estructura hace referencia a combinación de inversiones y fundamentalmente a estructura de financiación,

quienes demostraron que, en algunos casos de inversiones no simples, éstas podrían ser consideradas como una mezcla de inversión y financiación. (Mayorga M, 2011).

La historia del desarrollo latinoamericano contemporáneo es la herencia de préstamos impagables, crisis económicas y un futuro incierto, estrechamente relacionada con el pago del servicio de la deuda, el financiamiento al desarrollo en América Latina han sido lineamientos complejos. En general, el financiamiento es la búsqueda del capital necesario para mantener la economía de la empresa estable y eficiente.

Según Ccaccya, en su artículo “Fuentes de financiamiento empresarial”, nos dice lo siguiente: Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son:

- Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.)
- Para la adquisición de activos.
- Para pago de deudas o refinanciamiento.
- Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo.
- Para iniciar un nuevo negocio (Ccaccya Bautista, 2015)

Collazos argumenta que “ usualmente la financiación está identificada con la captación de recursos financieros, son instrumentos de pago convencionalmente aceptados por la sociedad, mas propiamente por las instituciones de crédito, entre los recursos financieros figuran los cheques, las

letras bancarias, los pagarés, títulos y valores, etc.” (Collazos Cerrón, 1999, pág. 1).

Según Gitman (2007), los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

De acuerdo a Medina (2014), Se denomina financiamiento al hecho de aportar o aprovisionar dinero o capital a una empresa o individuo para obtener recursos o medios para agenciarse de algún bien o servicio. Según su término de cumplimiento una financiación puede fraccionarse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de reposición es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que su terminación es superior a un año.

Así también, para Santandrea Martínez (citado por Gallardo, 2014) indica que el financiamiento reside en conferir a la empresa de los fondos necesarios con el fin de acondicionar recursos económicos para recubrir las necesidades de inversión. Asimismo, Pérez y Campillo (citado por Hernández, 2013), indican que el financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas”.

Una de las cuestiones básicas abordadas bajo esta Hipótesis es la temática de las decisiones de financiamiento. En el aporte de mayor aceptación general, los ganadores del Premio Nobel Franco Modigliani y Merton Miller sostienen, al contrario de las concepciones anteriores, que el costo de financiamiento de una firma es independiente de la política de endeudamiento de la misma, ya que el mercado ha de arbitrar la relación entre riesgos y retornos asociados con mayor eficiencia que cualquier decisor individual. Entonces, la búsqueda de la maximización del valor de mercado de las empresas está limitada por el grado de aversión al riesgo considerado y el énfasis del administrador financiero debería estar puesto en el rendimiento de los activos empresarios, ya que las decisiones de financiamiento no podrán crear mayor valor.

Fernández (2009). La hipótesis del Financiamiento asiste de aprender la sensatez del conducta de sociedad, inversionistas individuales; la disposición de conceder recursos en el tiempo, averiguando un estabilidad entre consumo e inversión. Descrita de esta manera la hipótesis del financiamiento persigue combinar rentabilidad y riesgo formando notoria referencia a los mercados financieros. (Pág. 24)

Gómez (2010). La hipótesis del financiamiento establece el propósito de la estructura corporativo esta con un partícipe: Los socios. La orientación de la sociedad toma decisiones que benefician a los socios o accionistas. Por consecuencia, todo financiamiento corporativo está establecida en la teoría de que la organización debe averiguar el incremento de su cuantía para los socios o accionistas. créditos de financiamiento

bancario de las Mypes riesgo de financiamiento bancario retraso o morosidad de tipo econométrico software “eviews” simulacro de escenarios para la proyección de PBI simulación de casos de proyección de colocaciones, simulacro de contextos para la lanzamiento de ventas netas de las Mypes, simulacro de contextos para la proyección de tasa de interés activa promedio, proyección econométrica de las variedades de categorías de amenazas y riesgo de crédito del deudor, proyección de la tasa de morosidad cobertura de la portafolio en atraso rentabilidad del método bancario exposición de resultados.

### **Fuentes de Financiamiento**

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “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 de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa. Internas: Reinversión de utilidades, Venta de activos, Incremento de capital, Otros. Externas: Microcréditos, Crédito bancario, Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros, Emisión de bonos, Cuentas por pagar, Otras.

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) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

### **Importancia del financiamiento**

Según Ancajina (2017) comenta que el financiamiento es algo fundamental para empresa de cualquier tamaño ya que necesita de esto para expandirse o alcanzando nuevas etapas ya sean corto o largo plazo incluso para mantenerse en el mercado, el financiamiento proporciona un abanico de posibilidades en los cuales son consolidar proyecto de inversión, sucursales, pero todo aquello dicho se verá restringido del tipo de financiamiento y sus fuentes en cual juega un papel importante. Las empresas sin importar el tamaño o tipo entre sus herramientas principales que tiene la que destaca es el financiamiento ya es fundamental para el avance de aquella, entre los grandes beneficios que da aquella herramienta es aumento de productividad, mas innovación y un gran porcentaje de opciones entrar, permanecer o sobrevivir en el mercado, pero antes de adquirir un financiamiento se debe hacer un pronóstico o proyección de la inversión o negocio, esto para determinar el objetivo de este y suponer diferentes situaciones de pago para precaver endeudamiento y dale un fin adecuado este financiamiento (Ancajina, 2017).

### **Teoría de la Capacitación**

Según Peter Drucker (2009), El trabajo de estudio teórico e investigación que realice me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina

administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.”

Según Blake (1997), La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de un proceso de cambio, crecimiento y adaptación a renovadas circunstancias internas y externas.

Según Silicio (1996), capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores.

Según Chacal Taña (2009) “la capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista.”

Dentro de las múltiples teorías de la capacitación citamos a Abdala (2010), en “Aproximaciones al sistema nacional de capacitación y formación profesional en El Salvador”, sostiene que la capacitación laboral es un componente fundamental de toda política de empleo e inclusión social.

Si bien no genera empleo aumenta la empleabilidad y por lo tanto refuerza la igualdad de oportunidades al romper la segmentación de los mercados y posibilitar el tránsito hacia mejores empleos a grupos de población vulnerables. Si se tomará el enfoque tradicional de la formación profesional sus objetivos podrían ser enmarcados en los siguientes:

- Fomentar el desarrollo económico y social del país mediante el mejoramiento de los conocimientos, habilidades, aptitudes, conductas y actitudes de la fuerza de trabajo, mediante el apoyo al sector productivo con programas de capacitación continua y desarrollando acciones para la población desempleada.
- Satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados y certificados.
- Propiciar el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador y de su grupo familiar

Bajo este contexto, la capacitación busca mejorar las capacidades humanas en el mundo laboral, es decir donde se incorporan estrategias para estimular el emprendedurismo y también fomentar la generación de empleo. En este ámbito se diferencian estrategias, por un lado, para la micro, pequeña y mediana empresa, y por otro, para la gran empresa. En ambas, se prioriza la necesidad de desarrollar la capacitación laboral y empresarial. El sector

integrado por las MIPYMES, se considera como un importante generador de oportunidades de empleo, y en el conjunto de lineamientos orientados a él.

Concluye Abdala, una forma de capacitar al recurso humano de la micro y pequeña empresa es:

La modalidad de Formación Continua, se desarrolla tanto en los Centros de trabajo y en los Centros de Formación y está destinada al perfeccionamiento y/o actualización de las competencias de los trabajadores de una empresa. Dentro de esta modalidad se encuentra la Reversión Profesional, está destinada a reconvertir profesionalmente trabajadores cuyas competencias profesionales se han vuelto obsoletas debido a cambios estructurales o tecnológicos. La reversión profesional tiene por objetivo permitir a los trabajadores el adquirir competencias que le permitirán seguir activos en el mercado de trabajo.

Por más pequeño que sea la función de un trabajador, este necesita de una actualización y formación permanente a efectos de buscar la eficiencia y eficacia en la gestión de la empresa

Además, Barnard & Chester I. (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifiesta a respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo

funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Agrega Barnard y otros, es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard y otros, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Concluye Barnard y otros, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del

trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora”. Peter Drucker. “En cualquier institución importante, sea empresa, organismo estatal o cualquier otra, la capacitación y desarrollo de su potencial humano es una tarea a la cual los mejores dirigentes han de dedicar enorme tiempo y atención. (Sutton, 2001)

Nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. “La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. (Ferruz, 2000).

Capacitación y desarrollo empresarial Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1%. (García P, 2001)

### **Teoría de la Rentabilidad**

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

Según Yañez (2013), la rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa rendimiento sobre la inversión refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alto o baja si se compra con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

Sánchez (2002), La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultados y conceptos de inversión relacionados entre sí sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

Sánchez (2002) “La rentabilidad financiera o de los fondos propios, determinado en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo del rendimiento obtenido por esos capitales propios generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la última.”

La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa Rendimiento Sobre la Inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo, además Ferruz, declara que “La rentabilidad y la posibilidad de riesgo en inversiones financieras; donde se tiene que la rentabilidad y el riesgo de las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión, medido a través de las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera" (Ferruz, 2000). Es por ello, que presentaron dos teorías para la mejor comprensión de la rentabilidad:

Un enfoque de Gestión”, este autor ofrece un planteamiento sobre la rentabilidad desde una perspectiva propia de Gestión de Empresas y se hace uso de una variedad de conceptos que se han tomado del Análisis Financiero Tradicional, Teoría Económica, Teoría Financiera y Estadística. Se Analizan las implicancias teórico prácticas de hacer análisis económico-financiero considerando aspectos internos y propios de cada empresa, así como factores externos a ella. Se presentan enfoques modernos respecto al tema de la rentabilidad y un modelo de valoración muy útil para la pequeña y mediana empresa. (Parada D, 2008).

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la

comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Según clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013) define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión que se da en un tiempo determinado, donde el poder de generación de utilidades y la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión, permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial. Una de las formas de medir la rentabilidad es a través de los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital, es decir, el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio.

Según Navarro (2017), la alta rentabilidad con muy poco riesgo esta probabilidad tiende a cero. Para bajar el riesgo en cualquier inversión, lo necesario es tener u obtener preparación en el área específica en que se intenta entrar a competir. Alta rentabilidad con mínimo esfuerzo: probabilidad tiende a cero. Para bajar el esfuerzo requerido el camino es perfeccionar las habilidades específicas requeridas para dicho negocio y tener suficiente capital para apalancarse en la mejor tecnología posible.

Según Gitman (2013), desde el punto de vista de la Administración Financiera, “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 ésta 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.

### **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 empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

#### **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.

### **Teorías de la Mype:**

#### **Origen de la Mype:**

Valdi (2015). El levantamiento de la Mype, es por a dos maneras: Primero por, algunas que se formaron como sociedades propiamente dichas, en las que se puede sobresalir cabalmente en una organización y una estructura, donde militan un trabajo corporativo empresarial (propietario de la rúbrica) y trabajo pagado. Y la segunda por aquellas que obtuvieron un principio familiar caracterizadas por una trabajo a lo que solo le impacientó su duración, sin facilitar mucha vigilancia a temas tales como el costo de oportunidad del capital o la inversión de financiamiento que pueda dar aumento. No obstante con algunas limitaciones en tema de información, capacitación, escala, equipamiento, organización, etc. Estas restricciones precedentemente explicadas fueron adquiriendo una forma suficientemente perjudicial como para perturbar tanto la productividad como la calidad de estas sociedades o empresas, aparatando los niveles internacionales y causando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad e inseguridad. La macro económica se impacientaran solamente por su permanencia que las sumió en una profunda crisis, siguió también en la década del 80'. Estando esta entonces la segunda época en la historia de la evolución de las MYPES

#### **Evolución de las MYPES en el Perú**

Valdi (2015). Las MYPES se crearon por la carencia y necesidad de crear formas de composición productiva de naturaleza vertical entre microempresas de un igual sector a fin de ganar competitividad, de otro lado, las microempresas se forman por el vano que crea la propia imperfección del mercado, sobre todo por la incapacidad de las magnas empresas, sociedades y las políticas económicas de los gobiernos para crear empleo y solucionar así el problema de la pobreza

En nuestro país Perú, una de los orígenes fue terrorismo que tenía sus consecuencias en las comunidades campesinas lo que causaba las migraciones de la gente de campo a las ciudades en los 80's las que crean inicialmente como informales, en los 90's, fueron las privatizaciones que traen consigo un alto costo social ocasionando despidos grandes en las empresas, varios de estos personales con incentivos y beneficios que se les otorgaba crearon sus microempresas, en este sector una gran parte buscaron formalizarse. En la presente década al no pretender ser absorbidas como mano de obra barata por las magnas empresas y no tener empleo tanto la mano de obra no calificada y aun profesionales calificados, Tratan de formar sus ingresos en manera competitiva sin esperar que el gobierno central les otorgue de todo, hallando la manera más eficaz y recomendable de absorber la mano de obra es a través de la pequeña empresa; de otra forma, la fuerte migración de provincia a la capital y en general hacia las magnas ciudades del interior originaron la generación de las mismas

### **Las Mypes en el Perú:**

De acuerdo a las últimas estadísticas disponibles de las micro y pequeñas empresas, formuladas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de Mype y Cooperativas del Ministerio de la Producción, la microempresa representa en nuestro país un 94.7% (1'136,767 empresas aproximadamente) del grupo empresarial Peruano; la pequeña empresa, representa un 4.6% (55,534 empresas aproximadamente); y la mediana y gran empresa, representa un 0.7% (8,363 empresas aproximadamente) Ravelo (2010)

#### **Según la actividad económica:**

La actividad económica, es un 84.2% de las MYPES forman actividades en el sector terciario de la economía nacional, un 47.2% en el comercio y un 37% en servicios generales; en el sector secundario forman activamente un 13.1 % en la manufactura un 10.3% y un 2.8% en los sectores de construcción; y un 2.7 % del sector primario, un 1.9% en el sector agropecuario, un 0.5% en la minería y por último 0.3% en pesca.

#### **Las Mypes y su generación del empleo en el Perú:**

Valdy (2015). Forman opiniones muy divulgadas y comunes en la dirección que las pequeñas y microempresas en el país crean un 75% de empleo de la población ocupada que construyen parte de la población económicamente Activa (PEA), Con esto quiere decir que de cada 100 compatriotas que están laborando, un número de 75 están laborando en las MYPES y apenas un 25% dependientes que están laborando están en las otras sociedades (se toma en cuenta empresas transnacionales, grandes y medianas unidas).

## **La Problemática de las Mypes en el Perú**

Nuestro país es calificado y se encuentra dentro de los países con mayor generación de empujes de actividades emprendedoras a nivel mundial, asimismo es el primer país en mortalidad de sociedades y empresas: Se calcula que un 50% de las Mypes en el país cierran sus actividades antes de llegar a los doce meses de creadas, contexto que se forma por una carencia de noción de las formas de gestión y habilidades gerenciales, agravada por la elevada informalidad de sus improvisación, baja productividad, operaciones, en consecuencia baja competitividad, que afecta en una menor rentabilidad, y culmina con la quiebra (Ravelo, 2010)

## **Marco Conceptual**

### **Definición del Financiamiento**

Financiamiento es préstamo a un cliente a cambio de una promesa de pagar en una fecha determinada bajo un contrato y bajo intereses previo acuerdo de ambas partes.

Financiamiento es conjunto de monetarios financieros que se dedica a llevar cabo una actividad económica que son sumas de dinero que están en manos de las empresas y sirven para complementar los recursos propios.

Julián & Reyes, en el “Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores San Sebastián - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica”, manifiestan que “el financiamiento es la actividad financiera a través de la

cual obtenemos los recursos necesarios para la implementación de una nueva actividad de producción de bienes y/o servicios” (Julián Ipanaque & Reyes Vásquez, 2010).

Domínguez y Crestelo, en “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento” definen al financiamiento como “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; expresado de otra manera sería, la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. El financiamiento es el modo mediante el cual se financian activos en una empresa, en otras palabras "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento". Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso (Domínguez Fernández & Crestelo Martínez, 2009).

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capitales internos y externos a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, variabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento. Principales fuentes de financiamiento disponibles: (Nuñez, 2012).

Según denomina financiamiento, aportar o buscar fondos. Buscar maneras de obtener dinero para realizar pagos o invertir. Hay que tomar en cuenta que el financiamiento tiene un costo, lo que comúnmente se llama “costo del dinero” y no es más que el pago de interés por el préstamo recibido o por los bonos emitidos. Así un banco cobra intereses por prestar dinero, una fábrica cobra intereses por entregar mercancía a crédito, la empresa que emite bonos debe pagar un interés a quienes se lo compran (Rondón, s.f.).

Apaza, en su libro “Finanzas para Contadores” menciona que las finanzas buscan obtener recursos por aportes de capital o de deuda con el fin de maximizar el patrimonio de la empresa. A través de las finanzas se toman decisiones adecuadas en relación a las inversiones, proyectos, adquisiciones; y todo esto basado en financiamientos con el menor costo posible. (Apaza Meza, 2012)

### **Definición de la Capacitación**

La capacitación es la formación de actividades didácticas a orientar los conocimientos, sus habilidades y aptitudes del material humano que labora en una empresa determinada.

La capacitación es considerada como un medio básica para la dirección en la oficina de recursos humanos, mediante el procedimiento de planificación, sistematización y organización, que mejora y aplica los conocimientos, habilidades y actitudes del nuevo personal, como resultado de capacitación genera un cambio de crecimiento y adapta a nuevas conocimientos internas y externas.

La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores. (Siliceo, 1996)

### **Definición de la Rentabilidad**

La rentabilidad son beneficios que se obtiene de una inversión que se realiza previamente. Como en las inversiones como también en el ámbito empresarial para la obtención de ganancias en un determinado campo.

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión (Real Academia Española, 2001).

Díaz, en “Análisis contable con un enfoque empresarial”, define a la rentabilidad como “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades” (Díaz Llanes, 2012).

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado. (Parada D, 2008)

### **Definición de las micro y pequeñas empresas**

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

El micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Caballero, 2008).

### **Leyes de las Micro y pequeña empresas**

Según la Ley N° 28015 La Micro y Pequeña Empresa (2003) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas

En la actualidad se puede encontrar que las Micro y pequeñas empresas son un factor económico que se constituye de manera simple y fácil teniendo como funciones las de extraer, transformar o cualquiera otra índole parecido en donde tenga como función obtener ganancias adecuándose a la Ley de la cual se hace mención anteriormente. Como se puede ver en los resultados obtenidos que en su totalidad son empresas formalizadas, se puede ver que están reguladas por las leyes en las que están ligadas las micro y pequeñas empresas a las cuales se les hizo la aplicación de la encuesta en momento de realizar el estudio dado.

Según la ley 30056, (2013). Ley Que Modifica Diversas Leyes Para Facilitar La Inversión, Impulsar El Desarrollo Productivo Y El Crecimiento Empresarial. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Mediana Empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 (UIT).

Como se hace mención en esta ley promulgada, las micro y pequeñas empresas están distribuidas en 3 tipo que varían según los ingresos anuales que tiene dicha entidad, varían desde las micro empresas hasta las medianas empresas en relación a las UIT adquiridas. Se encuentra que las empresas en su totalidad son microempresas debido a que no superan con el monto establecido en la ley mencionada anteriormente (no superan las 150 UIT anual).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **Nivel de investigación**

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

##### **Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

### **No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

### **Descriptivo**

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

## **3.2 Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

### **Muestra**

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 17 micro y pequeñas empresas que representan el 85% del total de la población en estudio. El criterio de selección estuvo en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

## **3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES**

| <b>Variable</b> | <b>Definición</b> | <b>Definición operacional:</b> | <b>Escala de</b> |
|-----------------|-------------------|--------------------------------|------------------|
|-----------------|-------------------|--------------------------------|------------------|

| <b>complementaria</b>   | <b>conceptual</b>   | <b>Indicadores</b>                   | <b>medición</b>                              |
|---|---|--------------------------------------|--|
| “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Solicito crédito                     | <b>Nominal:</b><br>Si                        |
|   |   | Recibió crédito                      | <b>Nominal:</b><br>Si                        |
|   |   | Monto del crédito solicitado         | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto |
|   |   | Monto del crédito recibido           | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto |
|   |   | Entidad a la que solicito el crédito | <b>Nominal:</b><br>Bancaria<br>No bancaria   |
|   |   | Entidad que le otorgo el crédito     | <b>Nominal:</b><br>Bancaria<br>No bancaria   |
|   |   | Tasa de interés                      | <b>Cuantitativa:</b>                         |

|  |  |   |                             |
|--|--|---|-----------------------------|
|  |  | cobrado por el<br>crédito                           | Especificar                 |
|  |  | Crédito oportuno                                    | <b>Nominal:</b><br>Si       |
|  |  | Crédito inoportuno                                  | <b>Nominal:</b><br>Si       |
|  |  | Monto del crédito:<br>Suficiente<br>Insuficiente    | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No |
|  |  | Cree que el<br>financiamiento<br>mejora la empresa. | <b>Nominal:</b><br>Si<br>No |

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

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Son algunas características relacionadas con                   | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito                                       | Nominal:<br>Si<br>No                           |
|  | Capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del | Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.         | Ordinal:<br>Uno<br>Dos<br>Tres                 |
|  | sector comercio, rubro compra y                                | Los trabajadores de la empresa se capacitan   | Nominal:<br>Si                                 |
|  | venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018”             | Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años. | Ordinal:<br>Uno<br>Dos<br>Tres                 |
|  |  | Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.                           | Nominal:<br>Inversión del crédito<br>Marketing |

|  |  |   |                      |
|--|--|---|----------------------|
|  |  | Considera la capacitación como una inversión.                   | Nominal.<br>Si       |
|  |  | Cree que la capacitación mejor a la rentabilidad de su empresa. | Nominal:<br>Si<br>No |
|  |  | Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa | Nominal:<br>Si<br>No |

| <b>Variable</b>  | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>                                       | <b>Escala de medición</b> |
|--|--|--|---------------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes las micro y pequeñas | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años | Nominal:<br>Si<br>No      |

|   |   |   |                      |
|---|---|---|----------------------|
| compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido                     | Nominal:<br>Si<br>No |
|   |   | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal | Nominal:<br>Si<br>No |
|   |   | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos  | Nominal:<br>Si<br>No |

| <b>Variable</b>   | <b>Definición</b>  | <b>Definición</b>    | <b>Escala de</b>   |
|---|--|----------------------|--|
| <b>Complementaria</b>   | <b>conceptual</b>  | <b>operacional:</b>  | <b>medición</b>  |
|   |  | <b>Indicadores</b>   |  |
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Edad                 | <b>Razón:</b> Años   |
|   |  | Sexo                 | <b>Nominal:</b><br>Masculino<br>Femenino   |
|   |  | Grado de instrucción | <b>Nominal:</b><br>Sin instrucción<br>Primaria<br>Secundaria<br>Instituto<br>Universidad |

| <b>Variable</b>   | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>     | <b>Escala de medición</b>  |
|---|--|--|--|
| <b>Complementaria</b><br><br>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas. | <b>Nominal:</b><br>Especificar                                       |
|   |  | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas        | <b>Razón:</b><br>Un año<br>Dos años<br>Tres años<br>Más de tres años |
|   |  | Número de trabajadores                             | <b>Razón:</b><br>01<br>06<br>15<br>16 – 20<br>Más de 20              |
|   |  |  | <b>Nominal:</b>  |

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  | Objetivos de las<br>micro y pequeñas<br>empresas | Maximizar<br>ganancias<br><br>Dar empleo a la<br>familia<br><br>Generar ingresos<br>para la familia<br><br>Otros: Especificar |
|--|--|--|---|

**Fuente:** Elaboración propia

### **3.4 Técnicas e instrumentos.**

#### **Técnicas.**

Se utilizó la técnica de la encuesta.

#### **Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 35 preguntas.

#### **Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del PowerPoint.

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018

| TÍTULO  | PROBLEMA  | OBJETIVOS   | VARIABLES      | DIMENSIONES               | INDICADORES  | METODOLOGÍA   |   |   |
|---|---|---|----------------|---------------------------|--|---|---|---|
| Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. | <b>FORMULACIÓN</b>  | <b>GENERAL</b>  | Financiamiento | 1. Bancos<br>2. Intereses | - Crédito.<br>- Entidades financieras.<br>- Tasa de interés.<br>- Monto del crédito. | <b>TIPO Y NIVEL</b>   | <b>POBLACIÓN</b>  | Cuestionario de 35 preguntas cerradas   |
|   | ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018? | <b>ESPECÍFICOS</b>  |                | Capacitación              |  | 1. Personal<br>2. Cursos de capacitación  | - Trabajadores permanentes<br>- Recibe capacitación.<br>- Nro. de capacitaciones.<br>- Trabajadores son capacitados<br>- Trabajadores eventuales<br>- Es importante la capacitación |   |
|   |   |   | Rentabilidad   |                           | 3. Trabajadores  | - Mejoró la rentabilidad.<br>- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.<br>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento. |   |   |
|   |   |   |                |                           | 1. Financiamiento<br>2. Capacitación<br>3. Año de mejor rentabilidad                 |   |   | <b>DISEÑO</b>   |
|   |   | Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.<br>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. |                |                           |  | No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo   | Se aplicará la técnica de la encuesta   | Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de |



## **Principios éticos**

- **Principios éticos.** Koepsell y Ruíz (2016 pp. 8, 94, 98, 102). “Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

- **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante.

Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

- **Justicia.** “El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

#### IV. RESULTADOS

##### 4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|                      | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------|------------|------------|
| 18 a 27 años         | 1          | 5,9        |
| 38 a 47 años         | 7          | 41,2       |
| Válidos 48 a 57 años | 8          | 47,1       |
| 58 a más años        | 1          | 5,9        |
| Total                | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

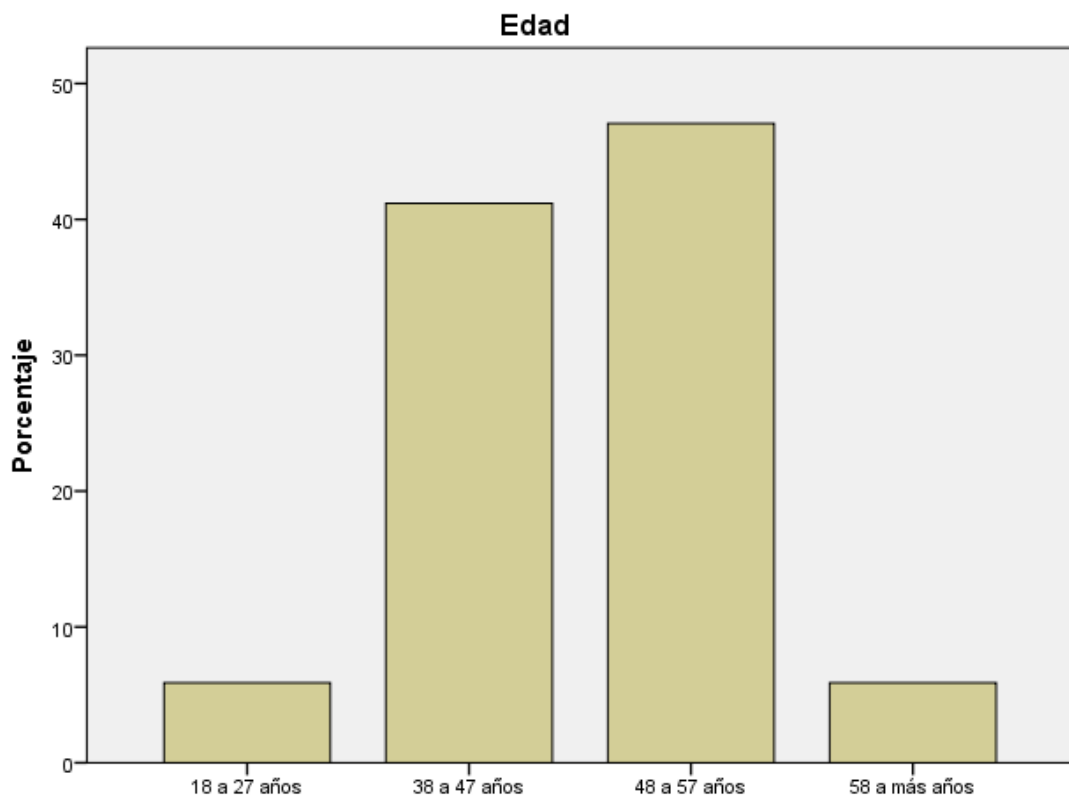


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. Fuente: Tabla N° 01.

**TABLA N° 02**  
**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |           | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|------------|
| Válidos | Masculino | 11         | 64,7       |
|         | Femenino  | 6          | 35,3       |
|         | Total     | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

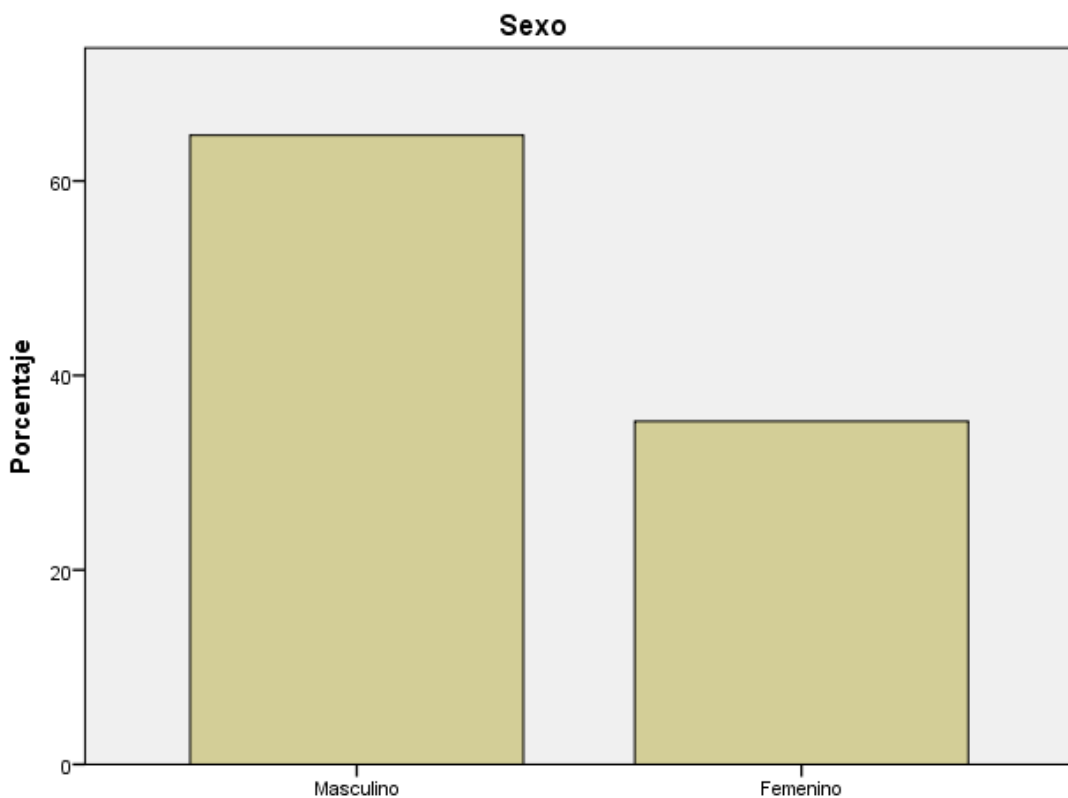


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.  
Fuente: Tabla N° 02

**TABLA N° 03**  
**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018**

|         |                     | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------|------------|------------|
| Válidos | Primaria completa   | 10         | 58,8       |
|         | Secundaria completa | 7          | 41,2       |
|         | Total               | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

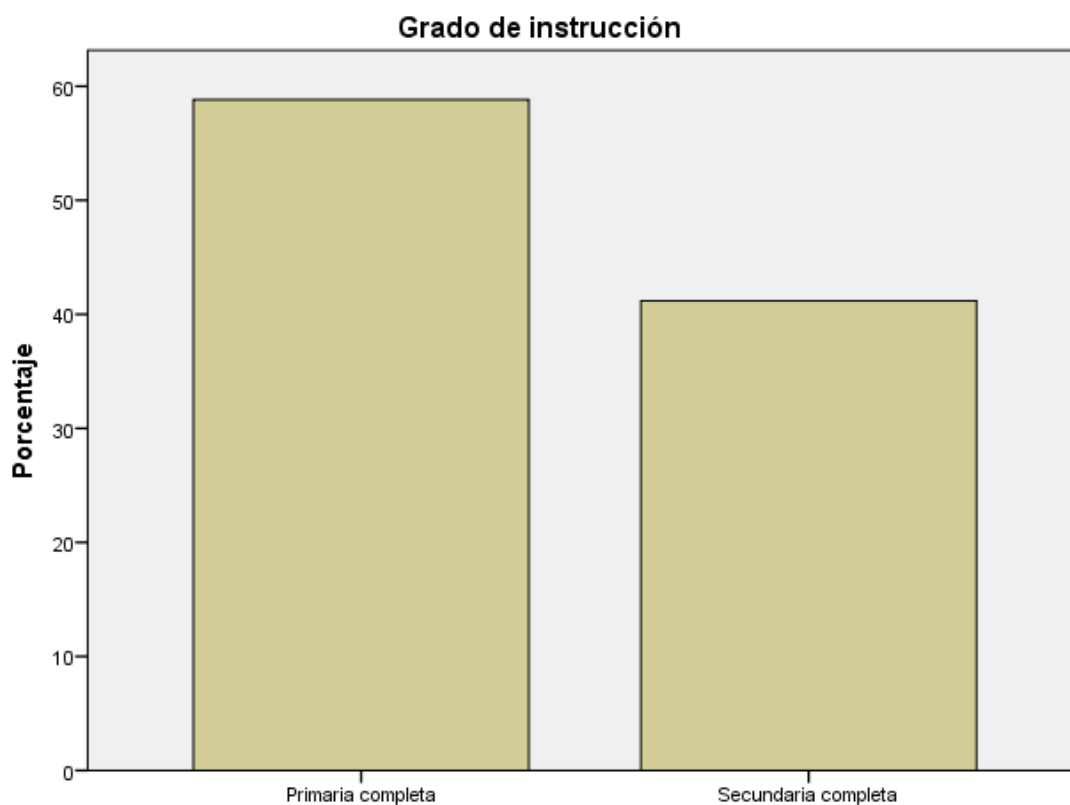


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

**TABLA N° 04**  
**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y**  
**VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |             | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------------|------------|------------|
| Válidos | Soltero     | 3          | 17,6       |
|         | Casado      | 7          | 41,2       |
|         | Conviviente | 7          | 41,2       |
|         | Total       | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

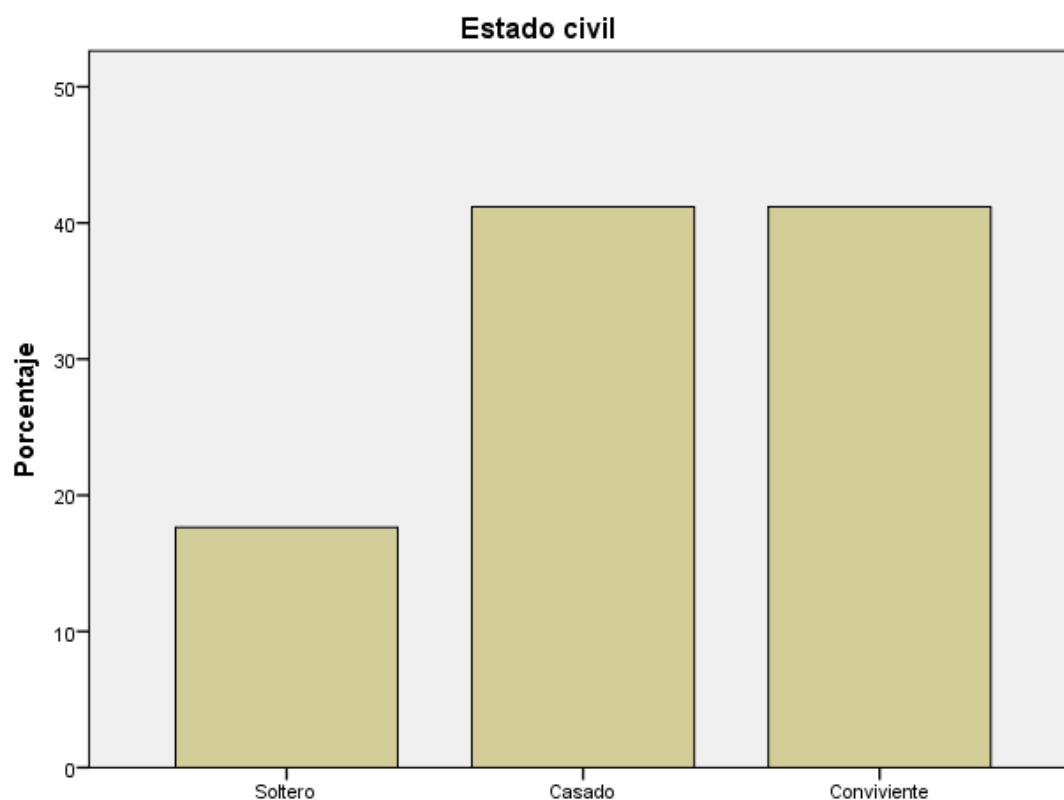


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

**TABLA N° 05**  
**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|                                     | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------------|------------|------------|
| Válidos      No presentan profesión | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

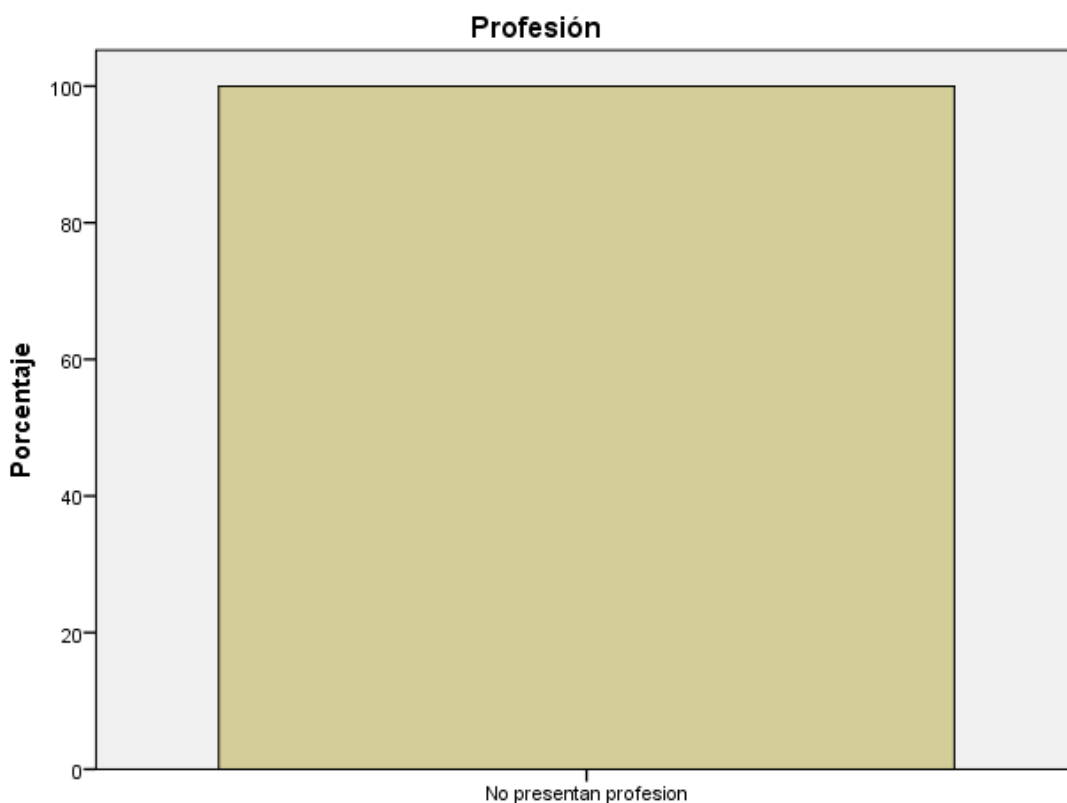


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

**TABLA N° 06**  
**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|                  | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|------------|------------|
| Válidos Comercio | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

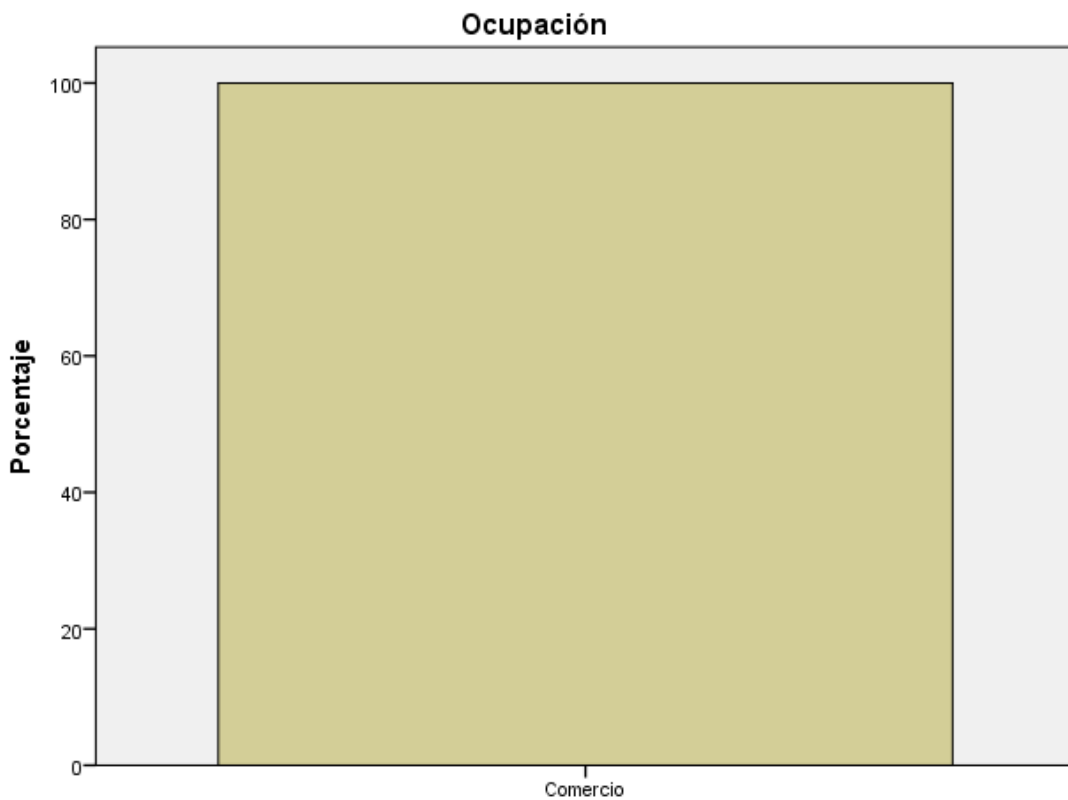


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

**TABLA N° 07**  
**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|                    | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| Válidos 1 a 5 años | 9          | 52,9       |
| 6 a 10 años        | 8          | 47,1       |
| Total              | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

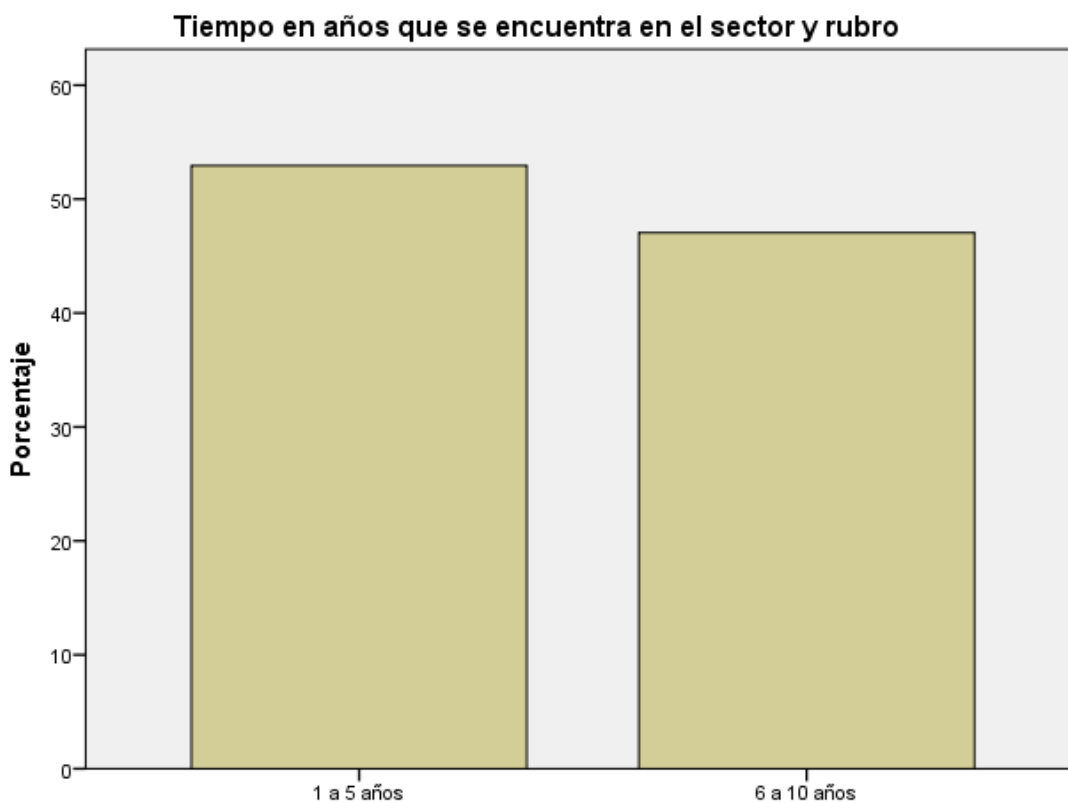


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 07

**TABLA N° 08**  
**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO**  
**DE YARINACOCHA, 2018**

|                     | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|------------|------------|
| Válidos      Formal | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

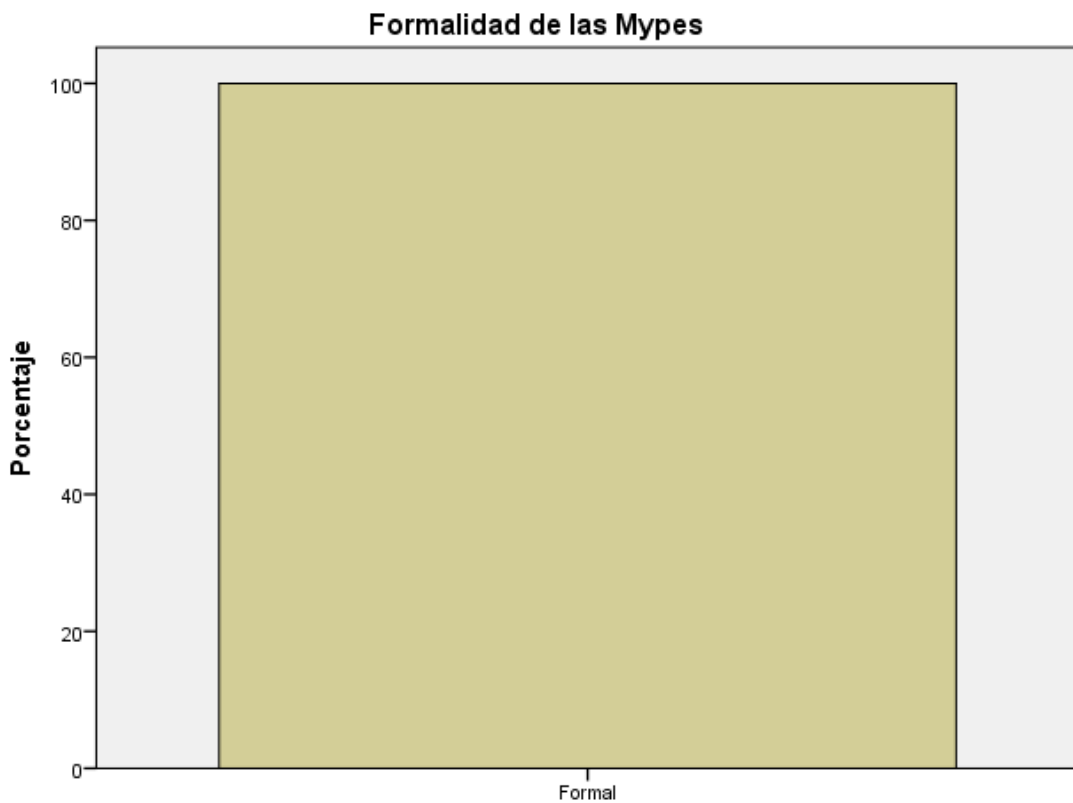


FIGURA N° 08. La formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.  
Fuente: Tabla N° 08

**TABLA N° 09**

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|           | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válidos 1 | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

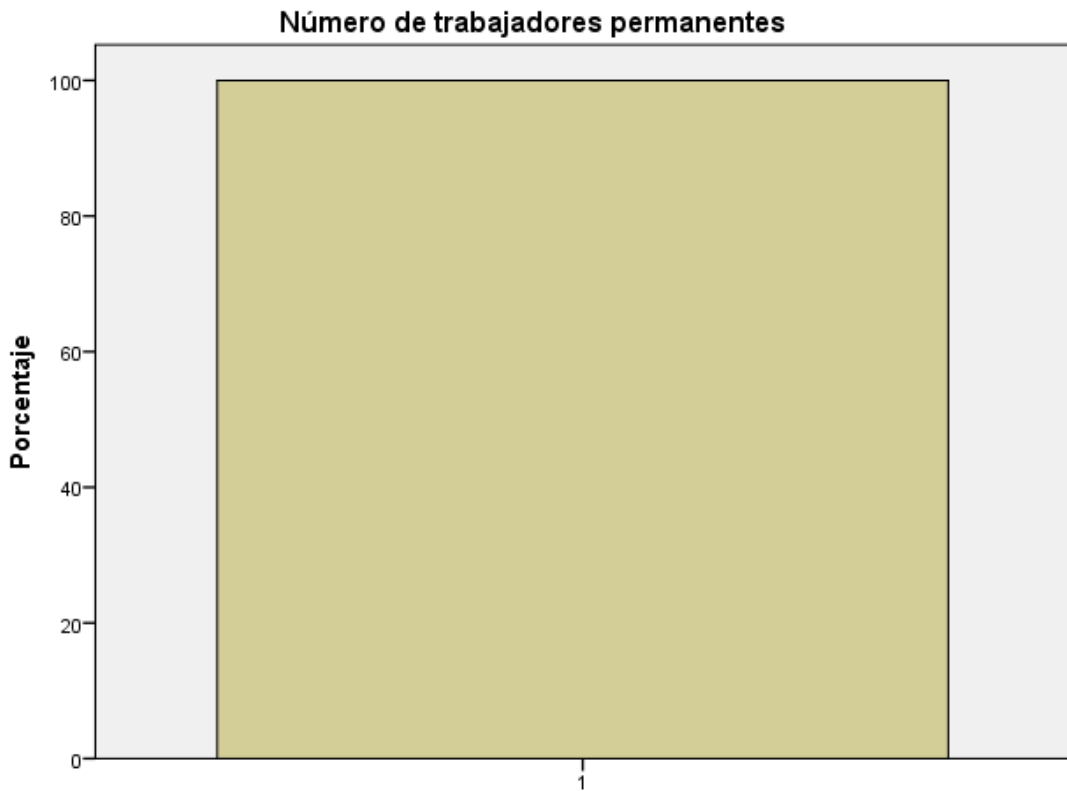


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

**TABLA N° 10**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018**

|         | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Válidos | 15         | 88,2       |
|         | 2          | 11,8       |
| Total   | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

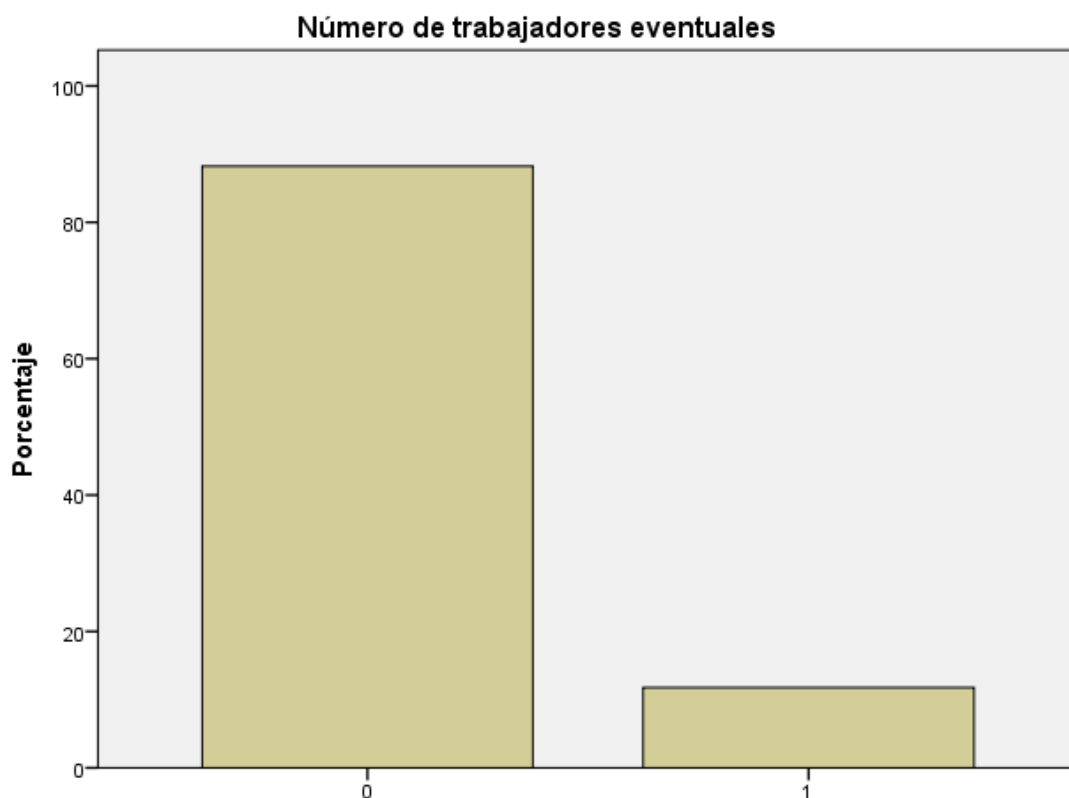


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

**TABLA N° 11**  
**MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|                               | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------|------------|------------|
| Válidos      Obtener ganancia | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

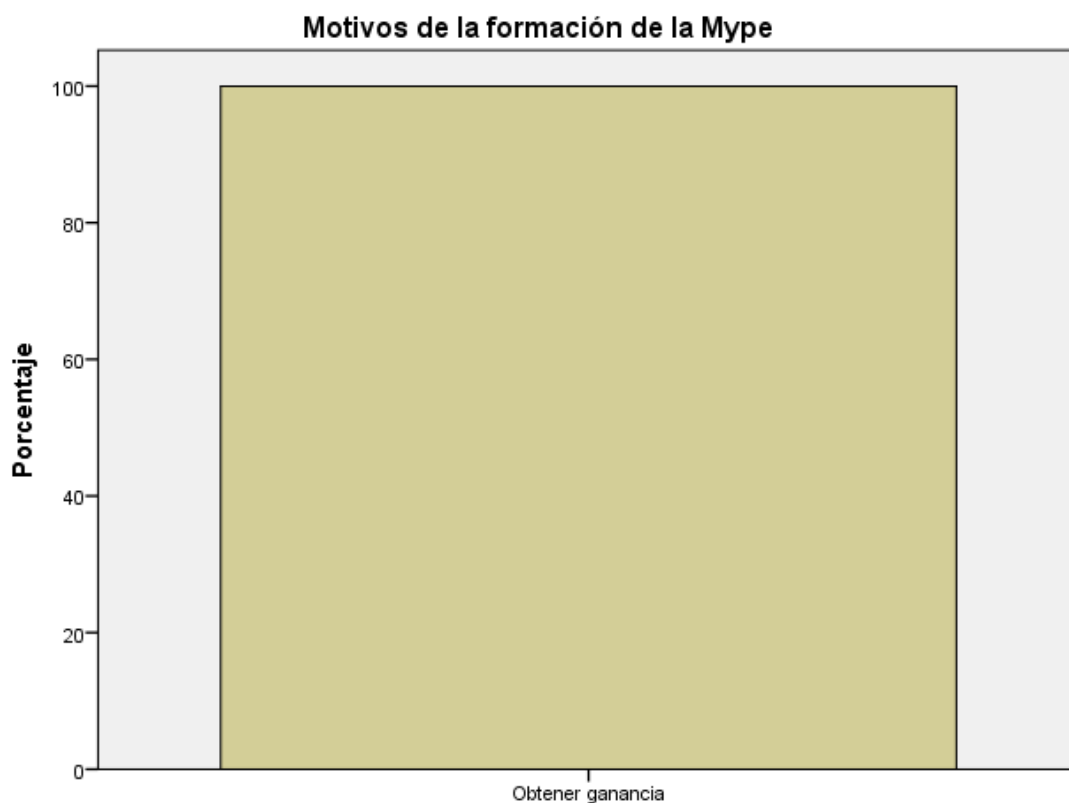


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.  
Fuente: Tabla N° 11

**TABLA N° 12**  
**COMO FINANCIA PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|  | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| Financiamiento propio (Autofinanciamiento) | 3          | 17,6       |
| Válidos Financiamiento de terceros         | 14         | 82,4       |
| Total                                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

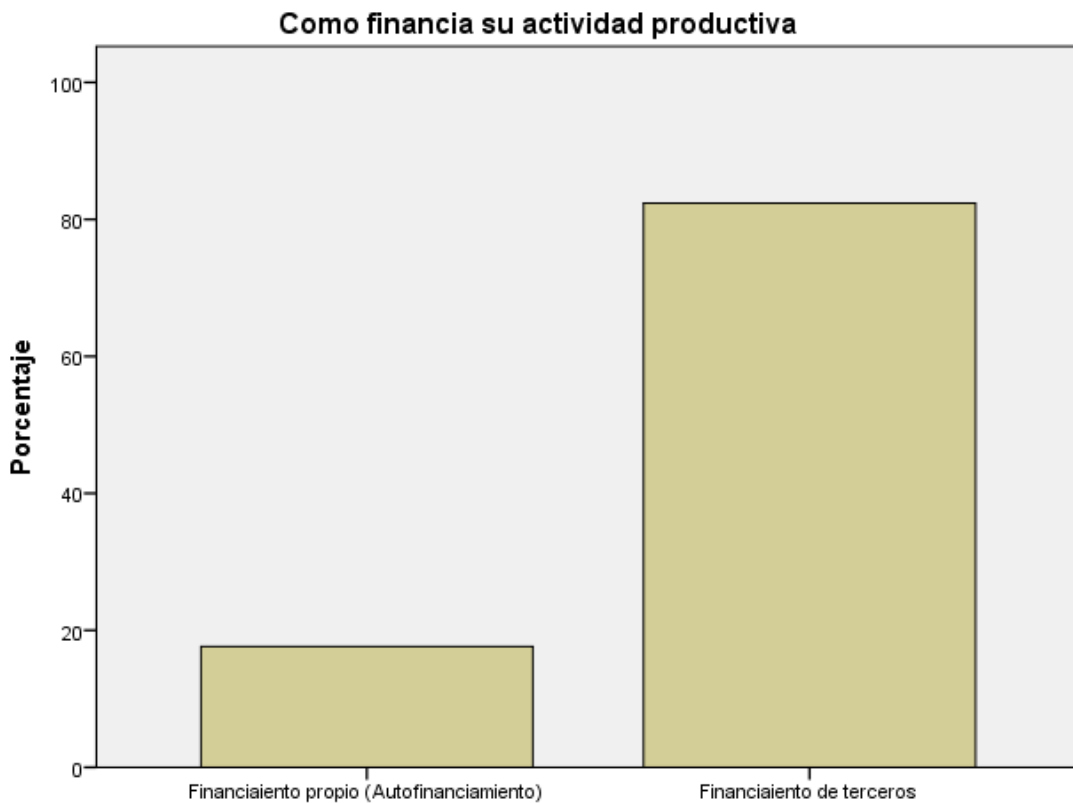


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

**TABLA N° 13**  
**ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,**  
**2018**

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | Otros                      | 11         | 64,7       |
|         | Banco de crédito (BCP)     | 3          | 17,6       |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
|         | Total                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

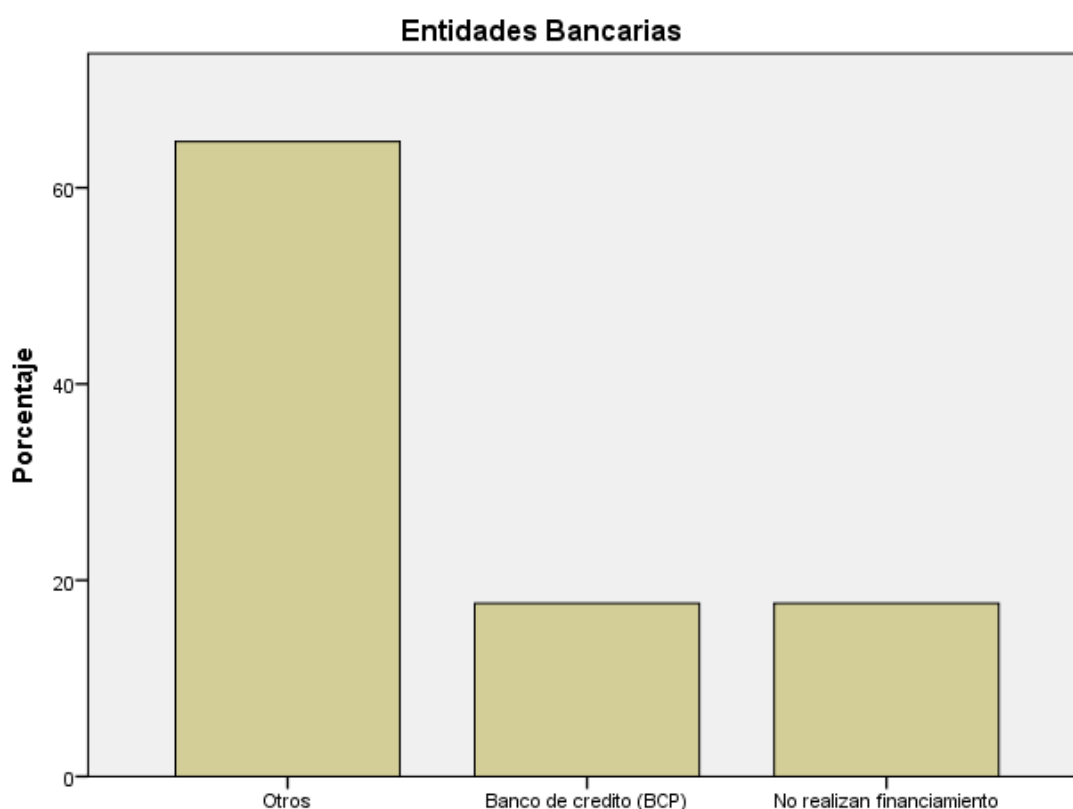


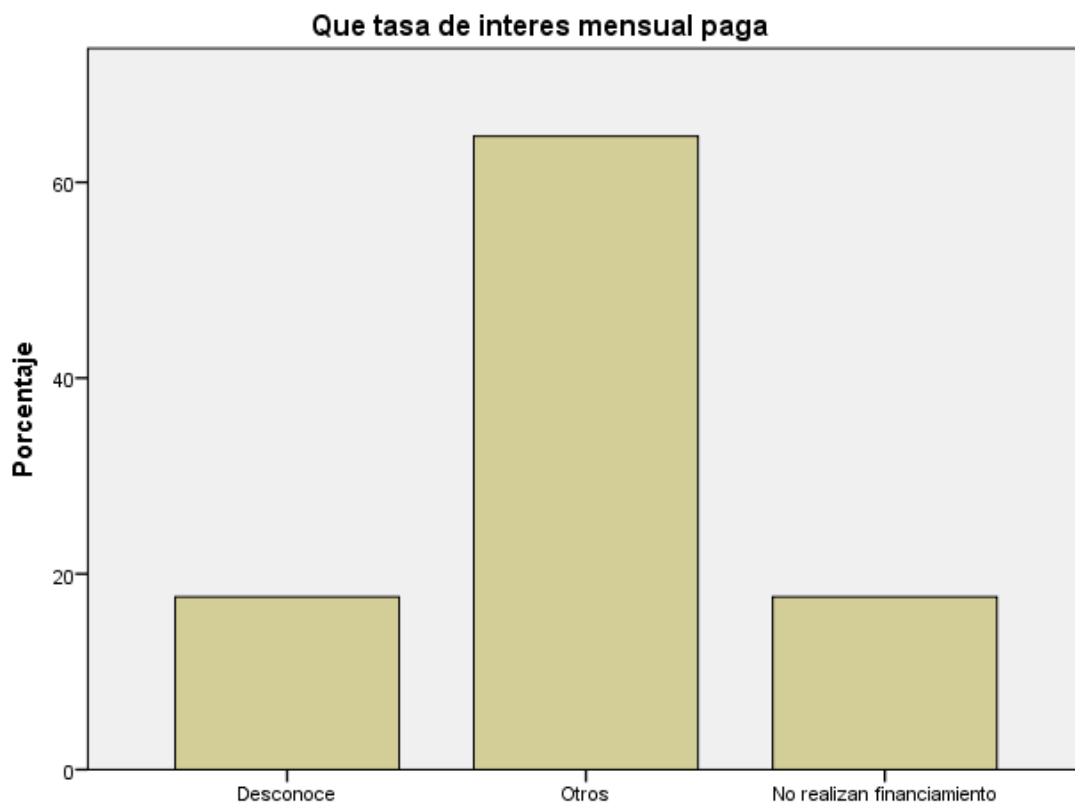
FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

**TABLA N° 14**  
**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018**

|         | Frecuencia                 | Porcentaje |       |
|---------|----------------------------|------------|-------|
| Válidos | Desconoce                  | 3          | 17,6  |
|         | Otros                      | 11         | 64,7  |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6  |
|         | Total                      | 17         | 100,0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



IGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paganlas micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

**TABLA N° 15**

**ENTIDADES FINANCIERAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|                            | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|------------|------------|
| Válidos                    |            |            |
| Caja Arequipa              | 3          | 17,6       |
| Otros                      | 11         | 64,7       |
| No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
| Total                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

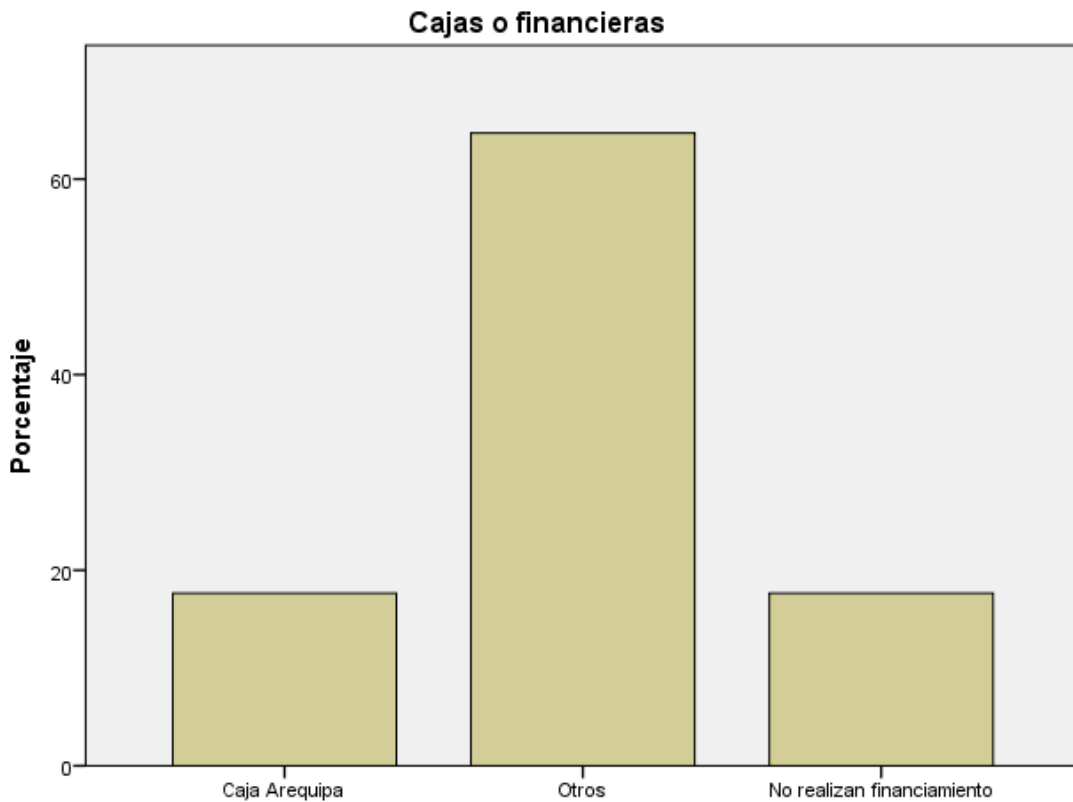


FIGURA N° 15. Entidades financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 15

**TABLA N° 16**  
**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE**  
**PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO**  
**DE YARINACocha, 2018**

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | Otros                      | 11         | 64,7       |
|         | Desconoce                  | 3          | 17,6       |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
|         | Total                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

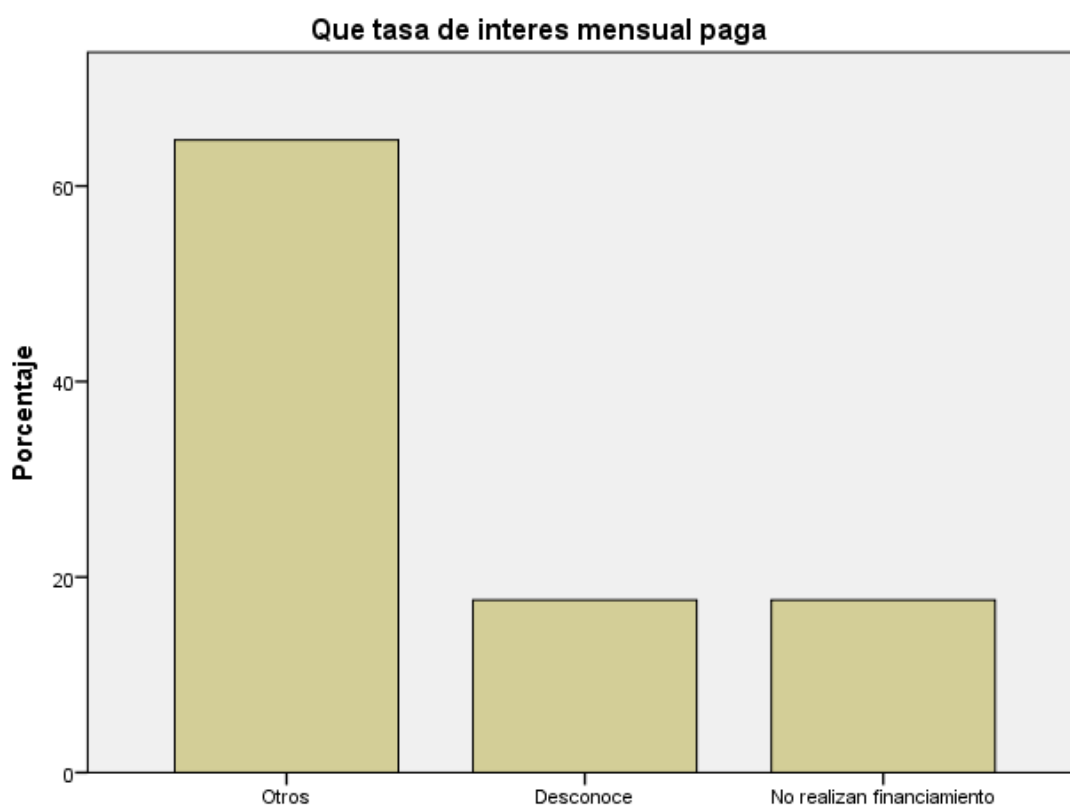


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

**TABLA N° 17**  
**USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | Prestamistas o usureros    | 8          | 47,1       |
|         | Otros                      | 6          | 35,3       |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
|         | Total                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

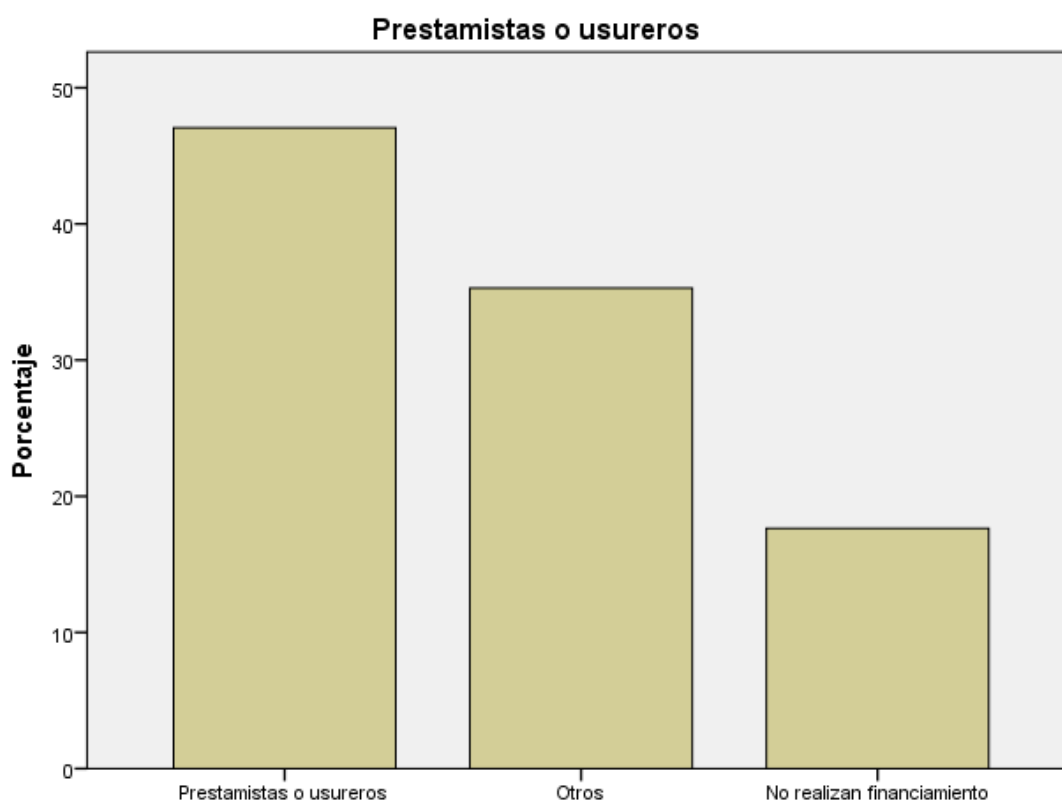


FIGURA N° 17. Usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

**TABLA N° 18**  
**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LOS USUREROS QUE PAGAN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,**  
**2018**

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | 10 al 20%                  | 8          | 47,1       |
|         | Otros                      | 6          | 35,3       |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
|         | Total                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

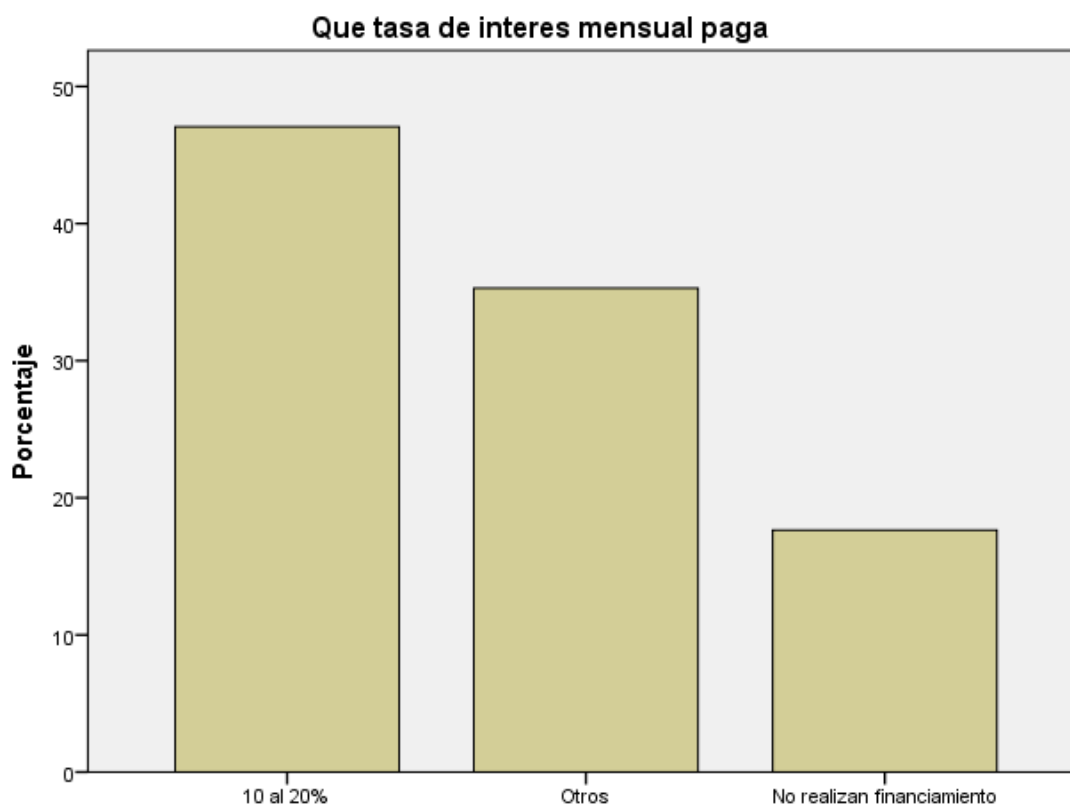


FIGURA N° 18. Tasa de interés de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

**TABLA N° 19**  
**ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje   |
|---------|----------------------------|------------|--------------|
| Válidos | Entidades Bancarias        | 3          | 17,6         |
|         | Entidades no bancarias     | 3          | 17,6         |
|         | Prestamistas o usureros    | 8          | 47,1         |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6         |
|         | <b>Total</b>               | <b>17</b>  | <b>100,0</b> |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

**Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito**

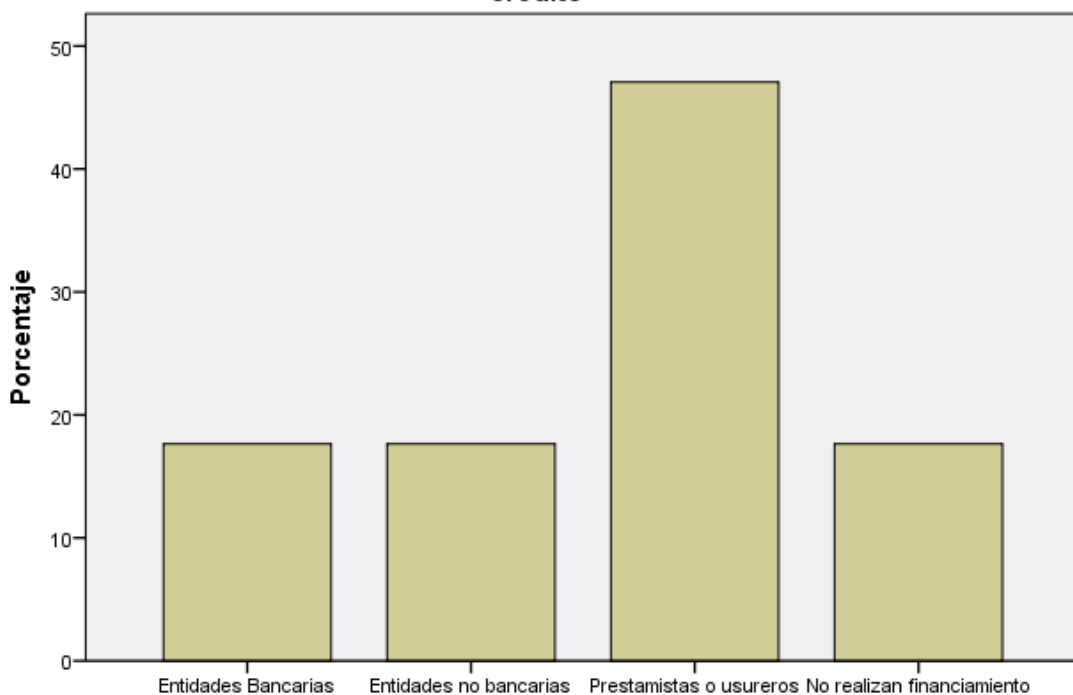


FIGURA N° 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

**TABLA N° 20**  
**LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS**  
**POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE**  
**YARINACOCHA, 2018**

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | Si                         | 11         | 64,7       |
|         | No                         | 3          | 17,6       |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
|         | Total                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

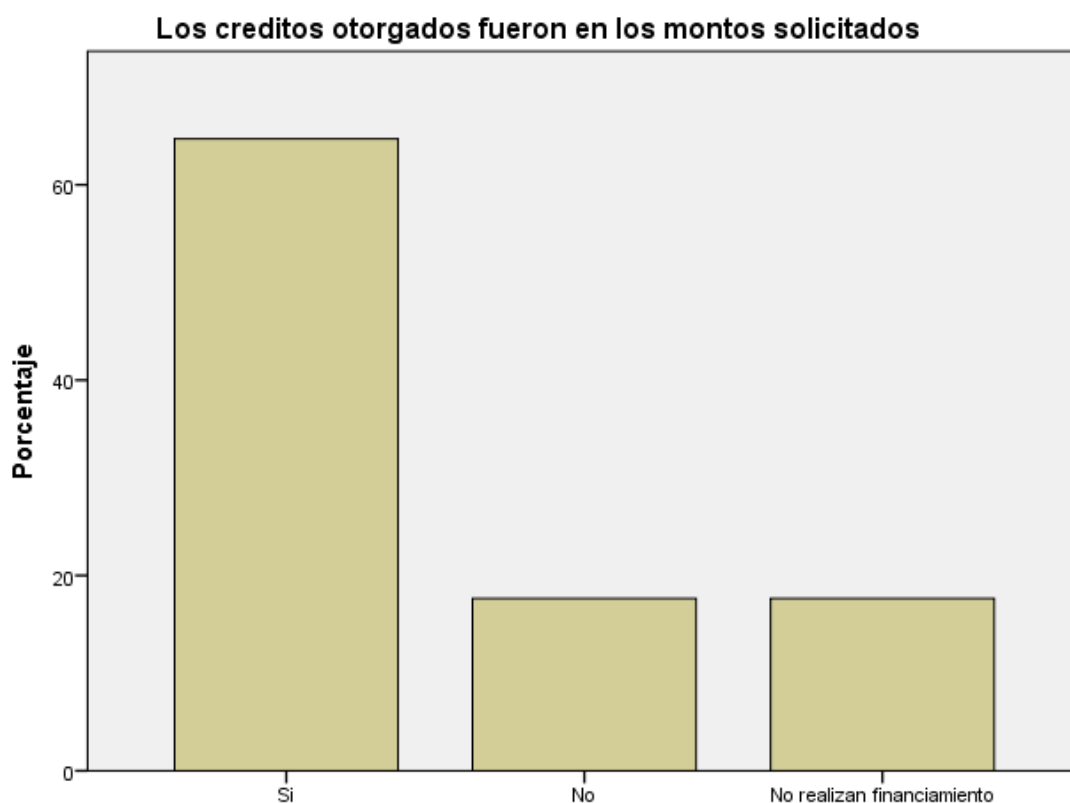


FIGURA N° 20. Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

**TABLA N° 21**  
**MONTO PROMEDIO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018**

|                                      | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------------|------------|------------|
| 1000 a 5 000 nuevos soles            | 7          | 41,2       |
| 5 000 a 10 000 nuevos soles          | 6          | 35,3       |
| Válidos 10 000 a 20 000 nuevos soles | 1          | 5,9        |
| No realizan financiamiento           | 3          | 17,6       |
| Total                                | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

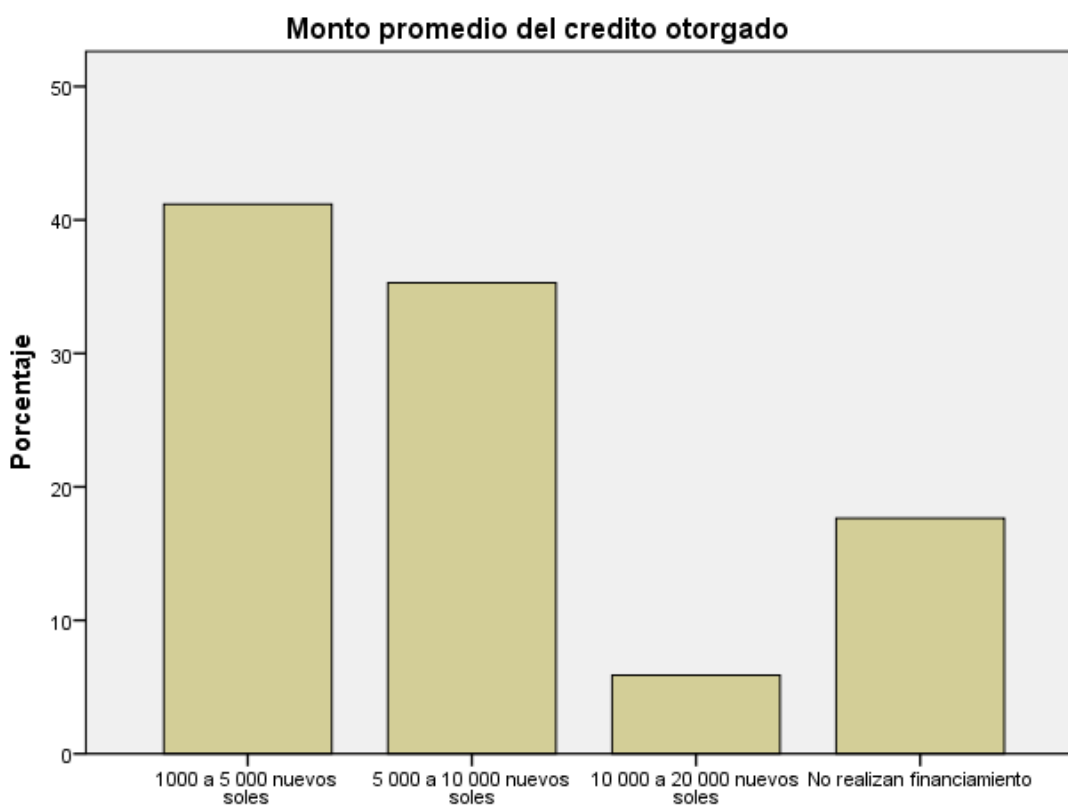


FIGURA N° 21. Monto promedio otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.  
Fuente: Tabla N° 21

**TABLA N° 22**  
**PLAZO QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018**

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | Corto Plazo                | 9          | 52,9       |
|         | Largo Pazo                 | 5          | 29,4       |
|         | No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
|         | Total                      | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

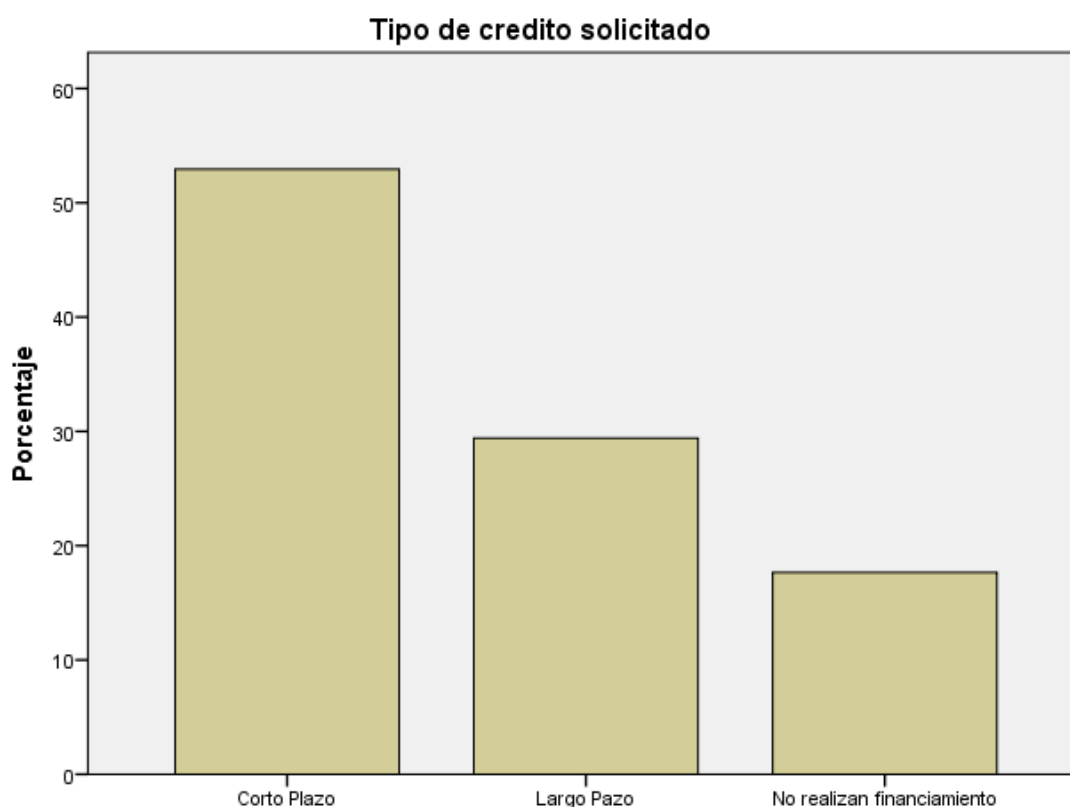


FIGURA N° 22. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

**TABLA N° 23**  
**INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y**  
**VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018**

|         |                                       | Frecuencia | Porcentaje   |
|---------|---------------------------------------|------------|--------------|
| Válidos | Mejoramiento y/o ampliación del local | 7          | 41,2         |
|         | Activos fijos                         | 7          | 41,2         |
|         | No realizan financiamiento            | 3          | 17,6         |
|         | <b>Total</b>                          | <b>17</b>  | <b>100,0</b> |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

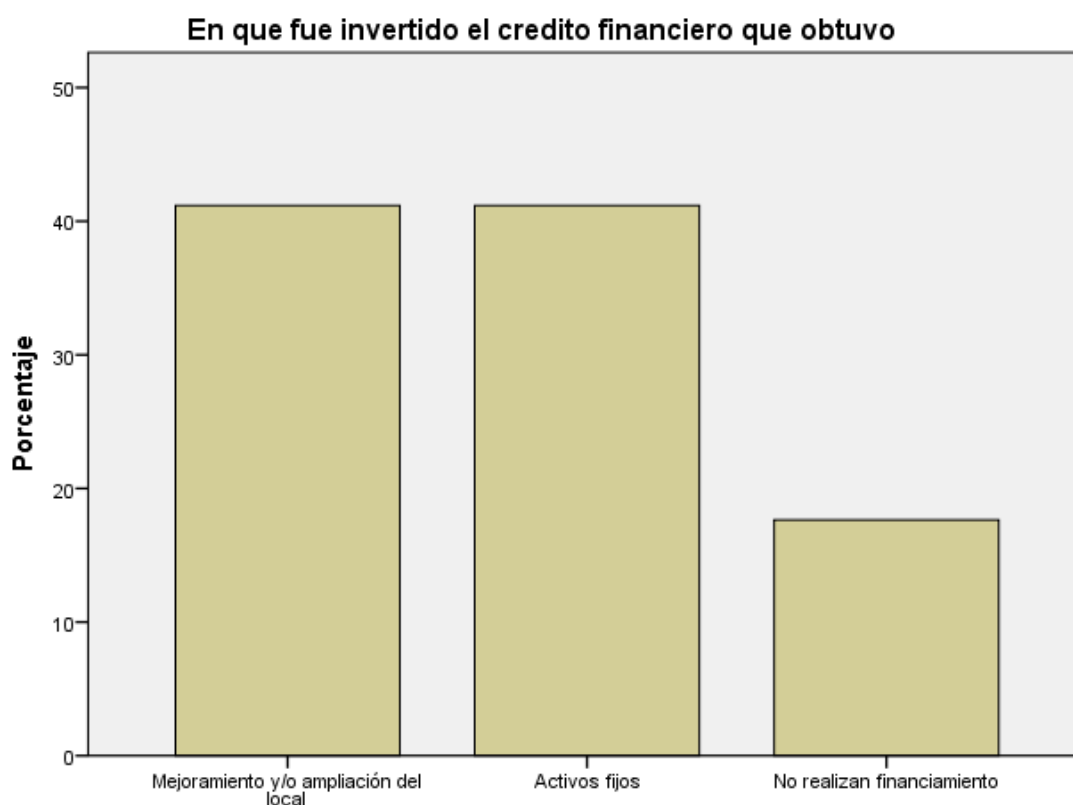


FIGURA N° 23. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

**TABLA N° 24**  
**RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO**  
**LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**  
**DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA**  
**DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|                                    | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------------|------------|------------|
| No                                 | 14         | 82,4       |
| Válidos No realizan financiamiento | 3          | 17,6       |
| Total                              | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

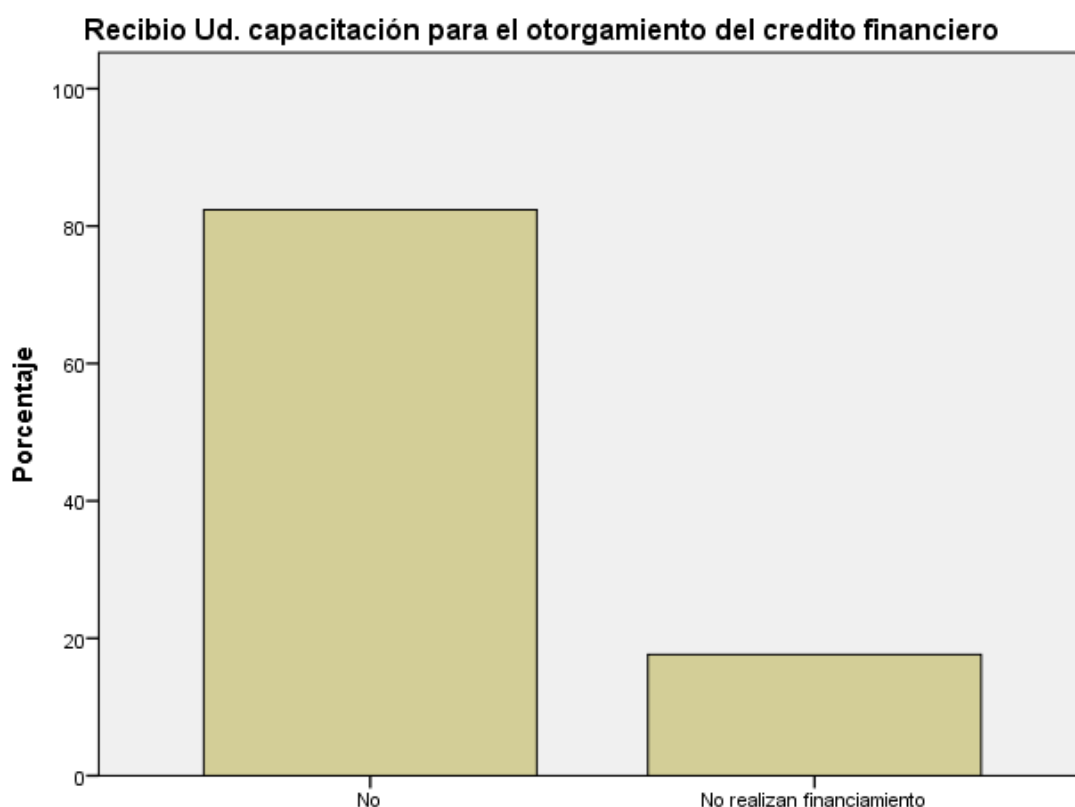


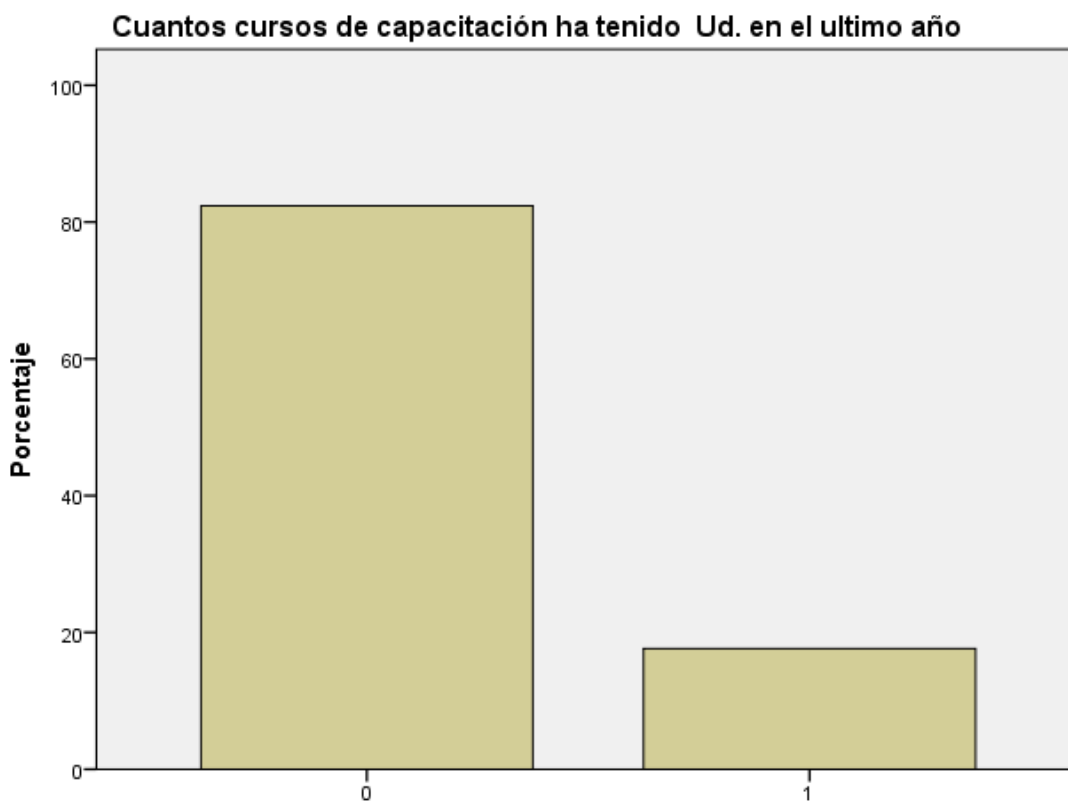
FIGURA N° 24. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

**TABLA N° 25**  
**CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EN LOS**  
**ÚLTIMOS AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO**  
**DE YARINACocha, 2018**

|           | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válidos 0 | 14         | 82,4       |
| 1         | 3          | 17,6       |
| Total     | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



**FIGURA N° 25.** Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

**TABLA N° 26**  
**TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,**  
**2018**

|         |                                 | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Inversión de crédito financiero | 3          | 17,6       |
|         | No realizo capacitación         | 14         | 82,4       |
|         | Total                           | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

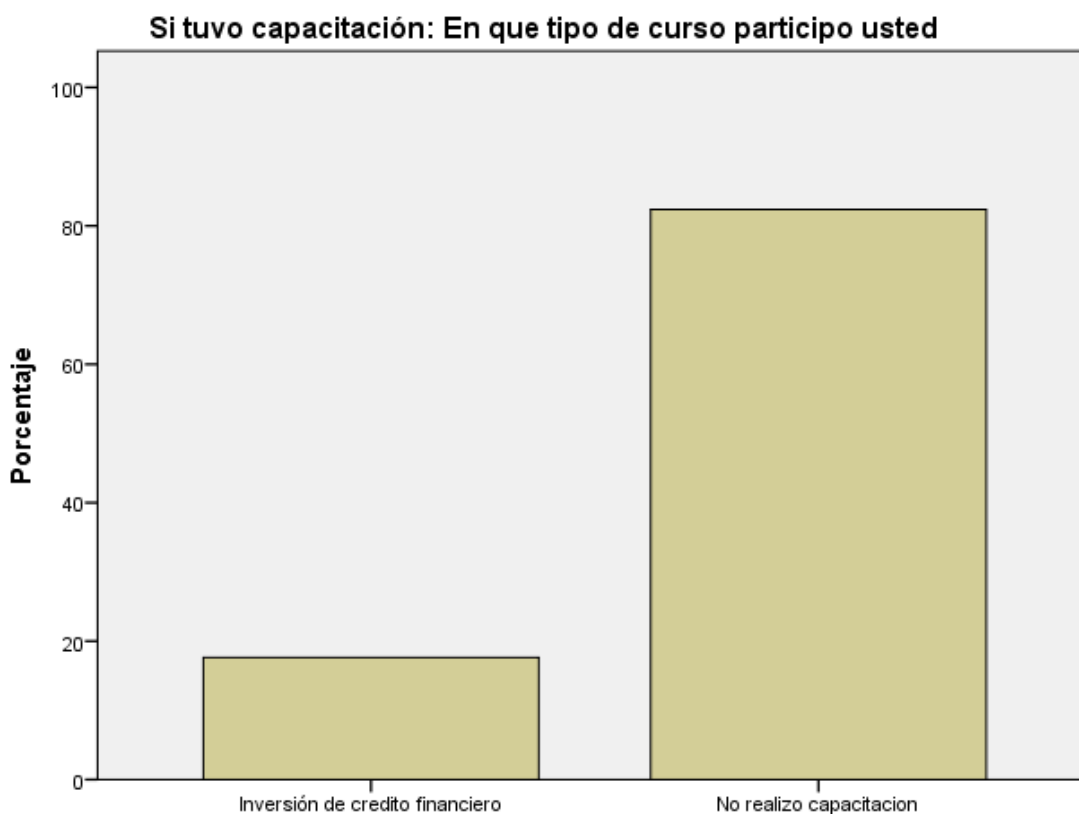


FIGURA N° 26 Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

**TABLA N° 27**  
**RECIBIERON CAPACITACIÓN LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|           | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válidos 0 | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

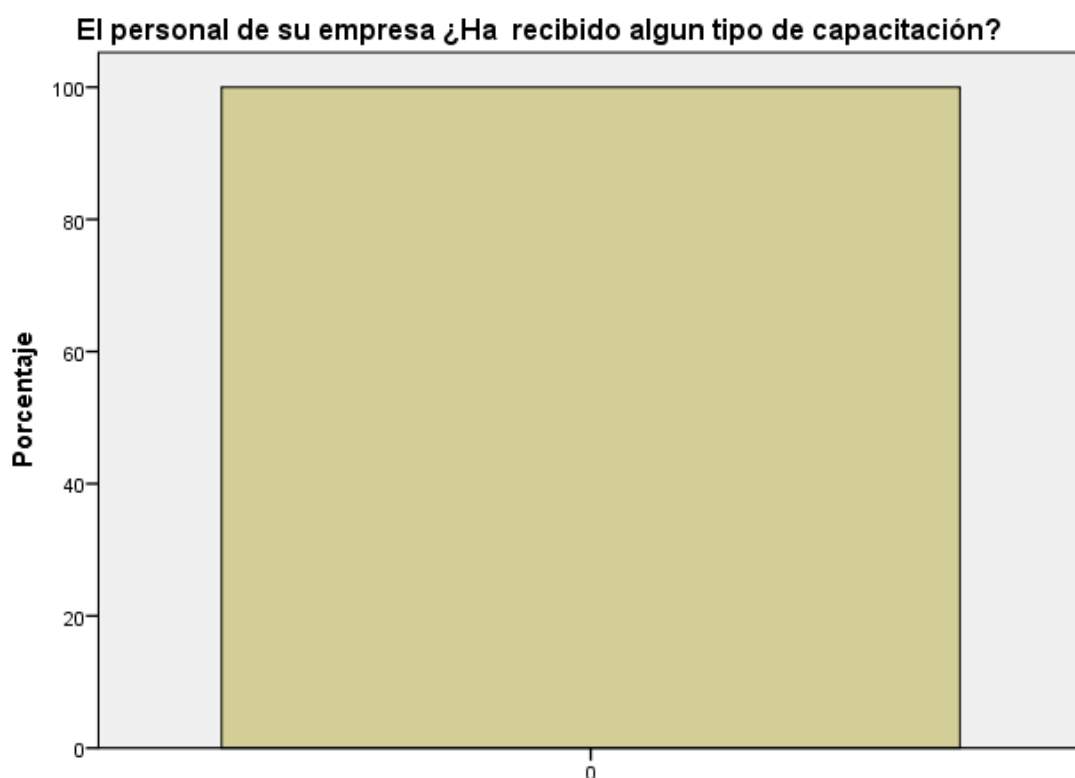


FIGURA N° 27. Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 27

**TABLA N° 28**  
**CANTIDAD DE CURSO QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES DE**  
**LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE**  
**YARINACOCHA, 2018**

|   | Frecuencia | Porcentaje |
|---|------------|------------|
| Válidos      No realizaron capacitación | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 28. Cantidad de cursos que recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

**TABLA N° 29**  
**CREE QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

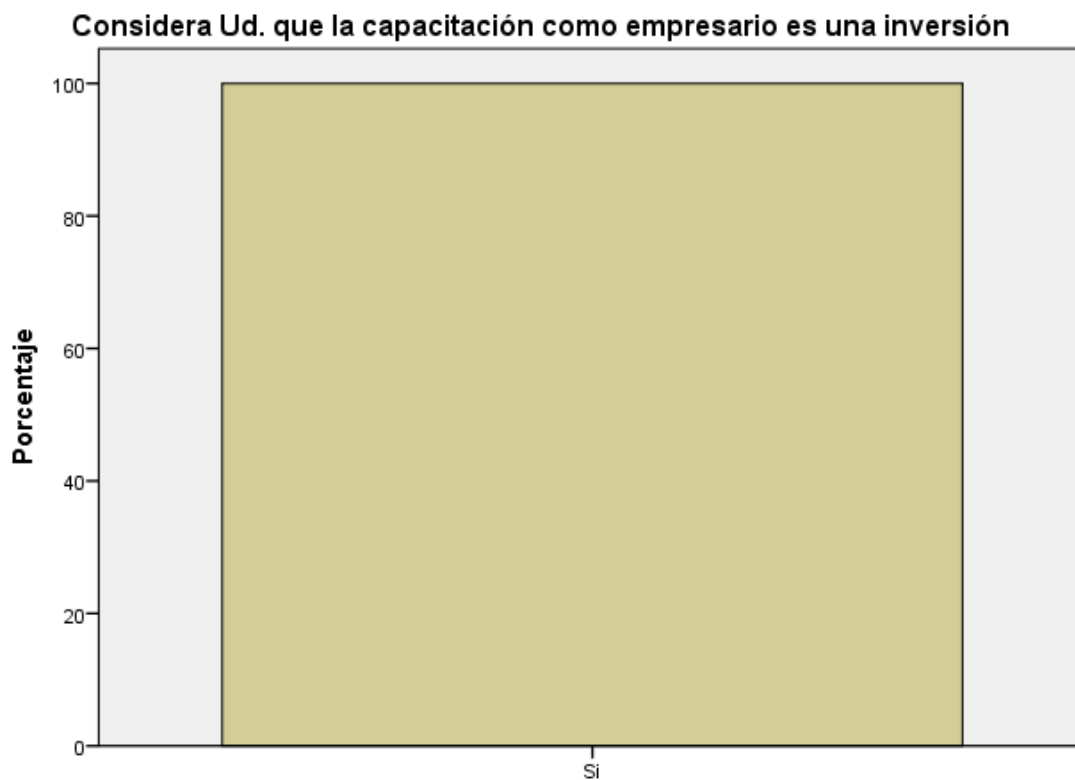


FIGURA N° 29. Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

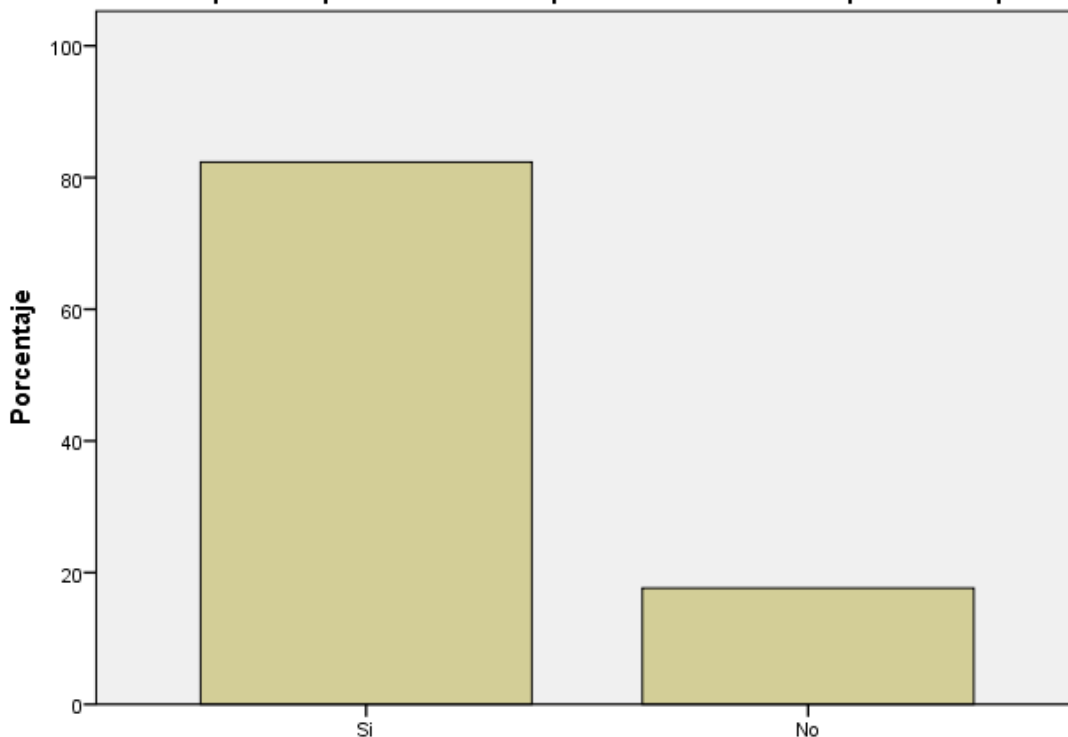
Fuente: Tabla N° 29

**TABLA N° 30**  
**LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si    | 14         | 82,4       |
|         | No    | 3          | 17,6       |
|         | Total | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

**Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa**



**FIGURA N° 30.** La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

**TABLA N° 31**  
**EN QUE TEMA SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES DE LA**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,**  
**2018**

|                                    | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------------|------------|------------|
| Válidos No realizaron capacitación | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 31. En qué tema se capacitaron sus trabajadores de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 31

**TABLA N° 32**  
**EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si    | 16         | 94,1       |
|         | No    | 1          | 5,9        |
|         | Total | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

**Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa**

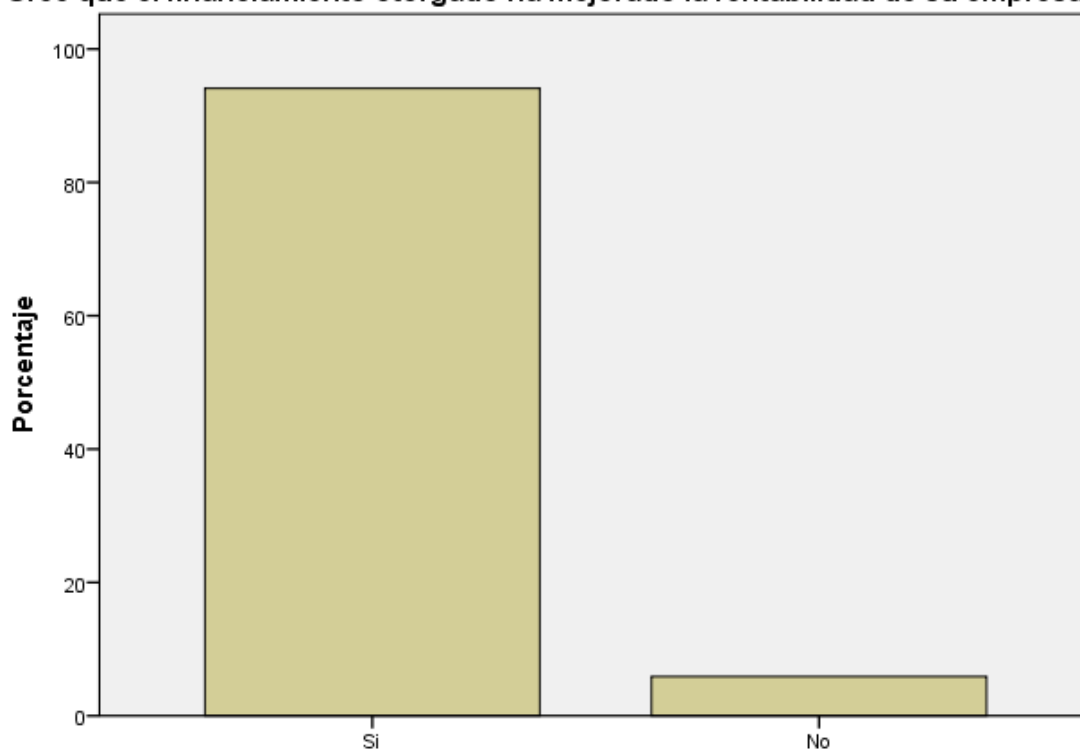


FIGURA N° 32. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

**TABLA N° 33**  
**LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018**

|         |       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si    | 13         | 76,5       |
|         | No    | 4          | 23,5       |
|         | Total | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

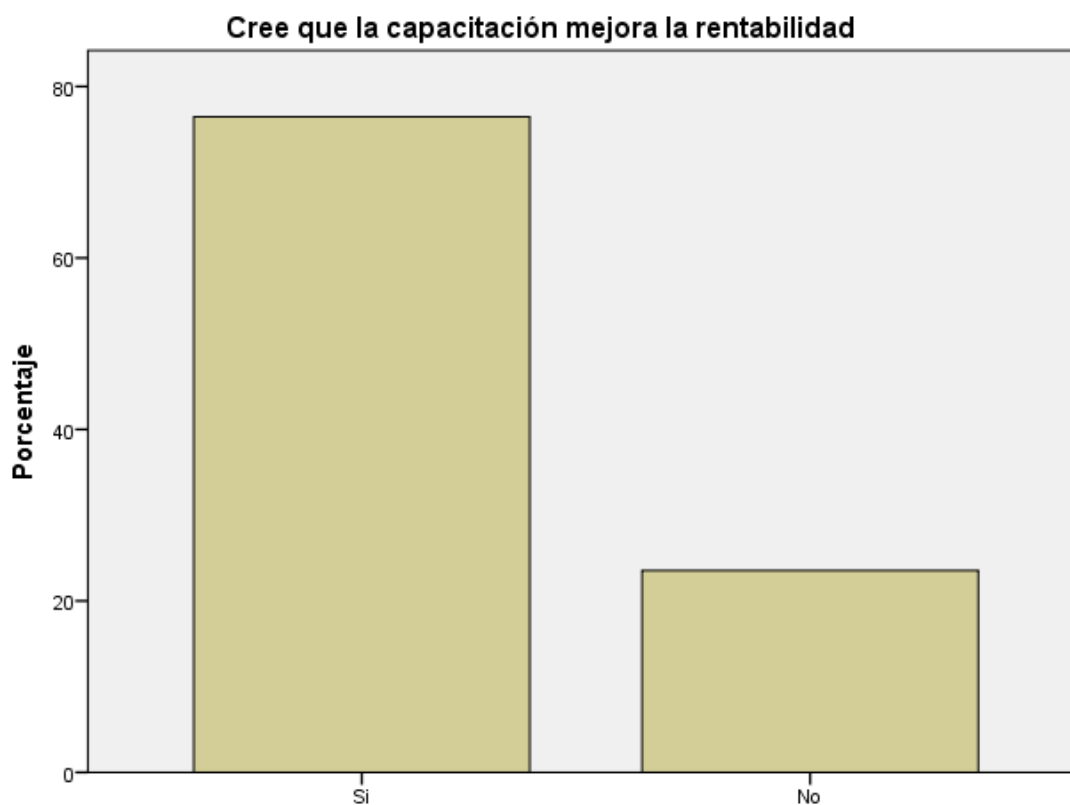


FIGURA N° 33. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 33

**TABLA N° 34**  
**LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOA, 2018**

|         |       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si    | 14         | 82,4       |
|         | No    | 3          | 17,6       |
|         | Total | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

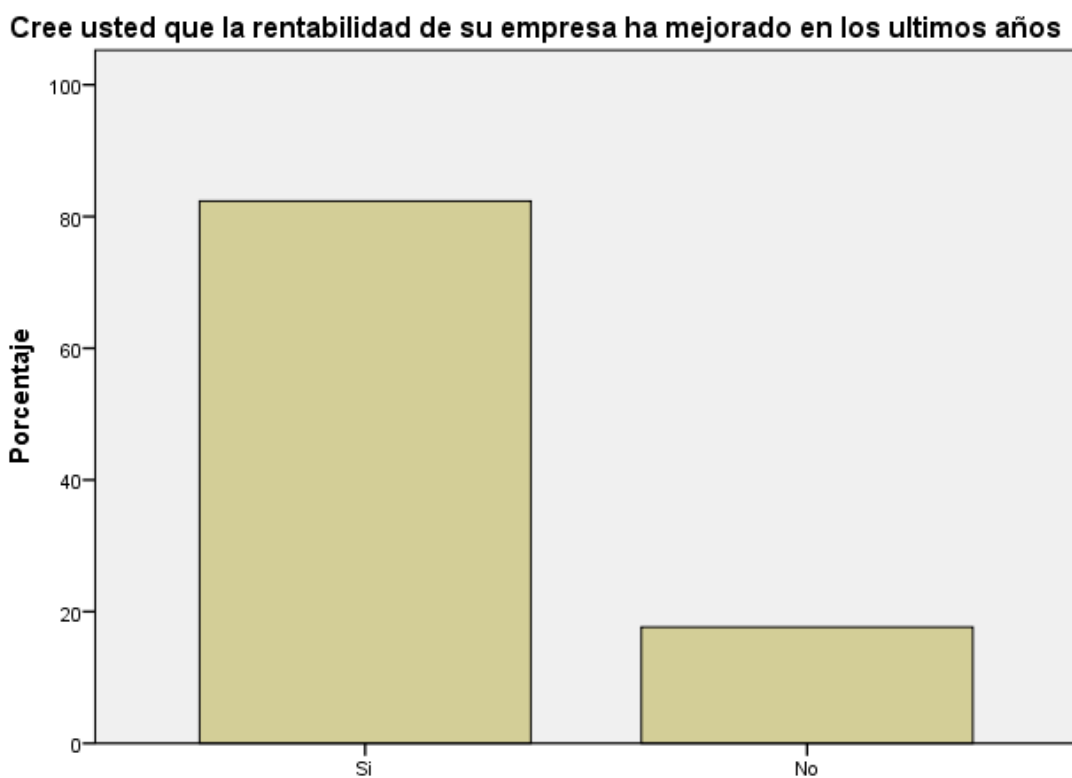


FIGURA N° 34. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 34

**TABLA N° 35**  
**LA RENTABILIDAD HA DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,**  
**2018**

|         |       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si    | 3          | 17,6       |
|         | No    | 14         | 82,4       |
|         | Total | 17         | 100,0      |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

**Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años**

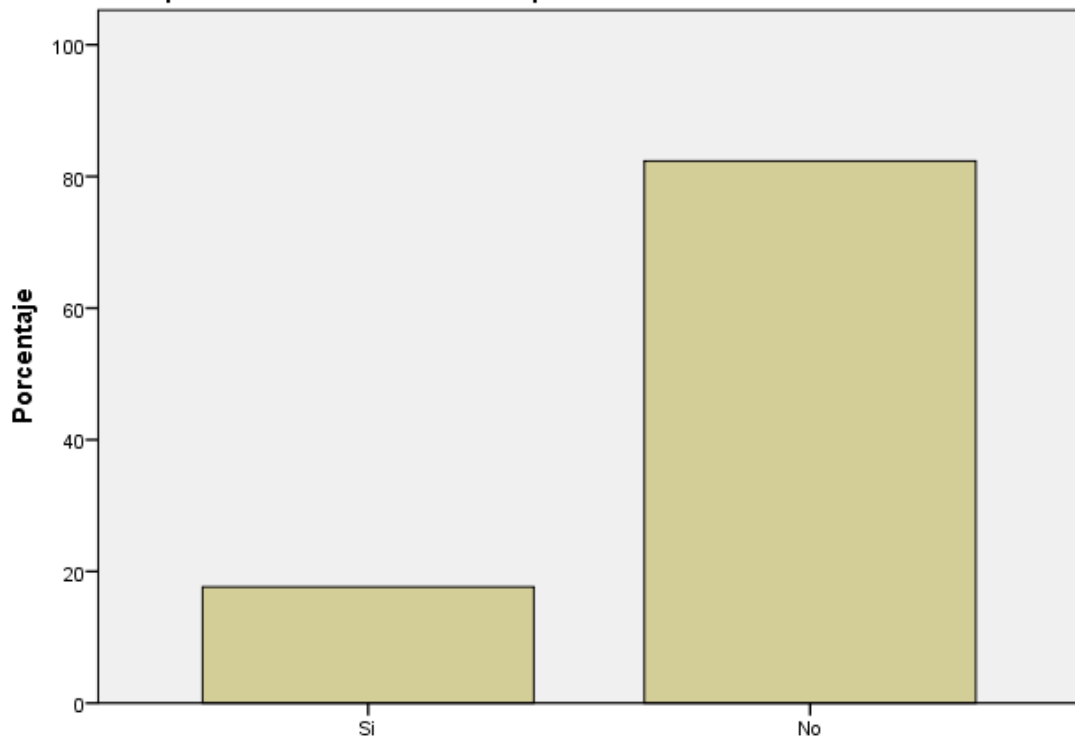


FIGURA N° 35. La rentabilidad ha disminuido en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 35

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 47,1% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 48 a 57 años de edad; el 41,2% (7) tienen de 38 a 47 años, el 5,9% (1) tienen de 18 a 27 años, y el 5,9% (1) tiene de 58 a más años . (Ver tabla N° 1).
- El 64,7% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35,3% (6) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2).
- El 58,8% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de primaria completa y el 41,2% (7) con estudio de secundaria completa (Ver tabla 03).
- El 41,2% (7) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 41,2% (7) son casados y el 17,6% (3) son solteros. (Ver tabla 04).
- El 100% (17) de los representantes de las MYPES no tienen profesión. (Ver tabla 05).
- El 100% (17) de los de los representantes presentan la ocupación de comerciantes. (Ver tabla 06).

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 52,9% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro y el 47,1% (8) tienen de 6 a 10 años. (Ver tabla 07).
- El 100% (17) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- El 100% (17) de las empresas tienen un trabajador permanente. (Ver tabla 09).
- El 88,2% (15) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales y el 11,8% (2) tiene entre un trabajador eventual. (Ver tabla 10).
- El 100% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 82,4% (14) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 17,6% (3) presentan financiamiento propio. (Ver tabla 12).
- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito, 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros, y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, el 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en la caja Arequipa, 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros, y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, el 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 47,1% (8) de las microempresas realiza su financiamiento de prestamistas o usureros, 35,3% (6) realiza su financiamiento en otros, y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 17).

- El 47,1% (8) de las microempresas tiene un interés del 10 al 20%, el 35,3% (6) realiza su financiamiento en otros y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 18).
- El 47,1% (8) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades, 17,6% (3) no realizan financiamiento, el 17,6 (3) de las microempresas opinan las entidades bancarias y el 17,6% (3) de las microempresas opinan las entidades no bancarias. (Ver tabla N° 19).
- El 64,7% (11) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado, el 17,6% (3) no se les otorgo el préstamo solicitado y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 20).
- El 41,2% (7) de las microempresas se les otorgo el montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles, el 35,3% (6) de los microempresarios se les otorgo el montos de 5 001 a 10 000 nuevos soles, el 5,9% (1) de los microempresarios se les otorgo el montos de 10 000 a 20 000 nuevos soles y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 21).
- El 52,9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 29,4% (5) a largo plazo y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- El 41,2% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 41,2% (2) en mejoramiento y/o ampliación del local y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (ver tabla 23).

### **Respecto a la capacitación**

- El 82,4% (14) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (ver tabla 24).
- El 82,4% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años y el 17,6 % (3) recibieron 1 capacitación. (ver tabla 25).
- El 17,6% (3) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión de crédito financiero y el 82,4 % (14) no recibieron capacitación. (ver tabla 26)
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. (ver tabla 27).
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. (ver tabla 28)
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 29)
- El 82,4% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 17,6% (3) no cree que la capacitación es relevante para las microempresas. (ver tabla 30).
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. (ver tabla 31)

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 94,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 5,9% (1) no creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. (ver tabla 32).

- El 76,5% (13) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 23,5% (4) no cree que la capacitación mejora la rentabilidad. (ver tabla 33).
- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años y el 17,6% (3) no mejoró su rentabilidad en los últimos años. (ver tabla 34).
- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 17,6% (3) si ha disminuido su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 35).

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 47,1% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 48 a 57 años de edad.
- El 64,7% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 58,8% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de primaria completa.
- El 41,2% (7) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 41,2% (7) son casados.
- El 100% (17) de los representantes de las MIPES no tienen profesión.
- El 100% (17) de los de los representantes presentan la ocupación de comerciantes.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 52,9% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro.

- El 100% (17) de las empresas son formales.
- El 100% (17) de las empresas tienen un trabajador permanente.
- El 88,2% (15) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales.
- El 100% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 82,4% (14) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito.
- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en la caja Arequipa.
- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 47,1% (8) de las microempresas realiza su financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 47,1% (8) de las microempresas tiene un interés del 10 al 20%.
- El 47,1% (8) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades.
- El 64,7% (11) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado.
- El 41,2% (7) de las microempresas se les otorgo el montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles.
- El 52,9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo.
- El 41,2% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 41,2% (2) en mejoramiento y/o ampliación del local.

### **Respecto a la capacitación**

- El 82,4% (14) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 82,4% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- El 17,6% (3) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión de crédito financiero.
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones.
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 82,4% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 94,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 76,5% (13) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años.

- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de madera de la micro empresa ya que existe oportunidad para todos en especial personas jóvenes.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de madera, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de compra y venta de madera.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de madera sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones de para optar algún estudio y le sirva para mejorar su participación en el rubro de compra y venta de madera.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de usar la madera.
- Es necesario que las microempresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).

- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver si afectar la microempresa.

### **Respecto a la capacitación**

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.

- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Amadeo (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”. Maestría en Dirección de Negocios, Escuela de ciencias económicas Universidad Nacional de la Plata.

Bailón (2016). “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14) en la Urbanización Zarate, Distrito de San Juan de Lurigancho, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015”. Tesis para optar el título de licenciada en administración, Escuela profesional de Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote..

Borges (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016”. Tesis para obtener el título de contador público. Tesis para optar el título de

contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Bustos (2013). “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”. Tesis de grado para obtener el Título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México.

Cabrera C. (2017). “Caracterización de la gestión de calidad y capacitación en las micro empresas del sector servicio, rubro hostales en la provincia padre Abad - Aguaytía, año 2017”. Tesis de pregrado Administración Uladech Tingo María.

Chiavenato (s.f). “Definición de capacitación”. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/53702739/Concepto-de-La-Capacitacion>.

Dolan (2013), “Definición de capacitación”. Recuperado de: <https://arecursoshumanos.wordpress.com/2013/11/05/capacitacion/>

Gómez J. y Hernández G. (2011). "Teoría del capital humano" en El debate social entorno a la educación. Enfoques predominantes. Pp.137-144. Recuperado de: <http://barbaragalvangnz.blogspot.pe/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>

Gonzales (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”. Tesis

para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Gonzales (2018). “Conoce las características y beneficios recogidos en la ley Mype”. Recuperado de: <http://asesorcontable.pe/conoce-las-caracteristicas-y-beneficios-recogidos-en-la-ley-mype/>

Ley Mype: Definición de micro y pequeñas empresas.

Linares (2010). “La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque – 2010”. Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público, Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Lambayeque, Perú.

Lozano, V. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Lynch (2015). “Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Mercado Modelo de Chimbote, 2015”. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Maeztu (2008). “Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme” (tesis doctoral). Universidad de Cádiz, Cádiz, España. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: [http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes\\_2011\\_06.pdf](http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf)

Martínez (2009). “Concepto de capacitación”. “taller de capacitación”.

Mendoza (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”. Informe final de tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración.

Pauca (2014), nos indica en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro compra – venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”

Definición ABC (2009). Microempresa. Autor: Florencia Ucha. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>

El diccionario de la Real Academia Española (RAE), definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>

Sánchez (2001). “Concepto de rentabilidad. Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en

el estado de Michoacán”. Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Serra (2015), Definición de rentabilidad. Recuperado de:  
<https://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>

Sunat (s.f.). “Definición de la micro y pequeña empresa”. Recuperado de:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

Tacas M. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Vásquez (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”. Recuperado de:  
<file:///E:/TESIS%20FINAL/1397-4767-1-PB%20saavedra.pdf>

Zapata (2004). “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector tecnologías de la información de Barcelona”. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018”

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR  
PÚBLICO**

**AUTOR:**

Bach. Melendez Vasquez Carlos Ezequiel

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

### 1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 17 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 47,1% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 48 a 57 años de edad. El 64,7% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 58,8% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de primaria completa. El 41,2% (7) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 41,2% (7) son casados. El 100% (17) de los representantes de las MIPES no tienen profesión. El 100% (17) de los de los representantes presentan la ocupación de comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 52,9% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro. El 100% (17) de las empresas son formales. El 100% (17) de las empresas tienen un trabajador permanente. El 88,2% (15) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales. El 100% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento.** El 82,4% (14) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 17,6% (3) de las microempresas realiza su

financiamiento en el banco de crédito. El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en la caja Arequipa. El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 47,1% (8) de las microempresas realiza su financiamiento de prestamistas o usureros. El 47,1% (8) de las microempresas tiene un interés del 10 al 20%. El 47,1% (8) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades. El 64,7% (11) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado. El 41,2% (7) de las microempresas se les otorgo el montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles. El 52,9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. El 41,2% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 41,2% (2) en mejoramiento y/o ampliación del local. **Respecto a la capacitación.** El 82,4% (14) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 82,4% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 17,6% (3) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión de crédito financiero. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 82,4% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. **Respecto a la rentabilidad.** El 94,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el

financiamiento mejora la rentabilidad. El 76,5% (13) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años. El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

## 2. INTRODUCTION

Vivimos en un mundo globalizado, dominado por las grandes empresas transnacionales, casi monopolísticas, que controlan los sectores y rubros comerciales, productivos y de servicios. Pero muchas de estas grandes empresas empezaron siendo pequeñas empresas en el mundo comercial. Luego, con la eficiencia del manejo administrativo y aporte de capitales fueron creciendo y absorbiendo a la competencia vulnerable.

Las micro y pequeñas empresas son muy importantes en el movimiento económico de cualquier país, ya sea por su enorme contribución a la generación de empleo adecuado para el entorno poblacional inmediato donde surgen, lo que influye en la reducción de la pobreza, y también, por su relevancia en todo el ambiente socioeconómico.

Si bien las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que el estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las empresas internacionales, pudieron satisfacer, el emprendimiento de estas personas busca la autogeneración de empleo e ingresos, por lo que deben acudir a cualquier medio más accesible para conseguirlo, es así que crean su propio negocio, que

puede ser unipersonal o familiar, por medio de pequeñas empresas, con la finalidad de emplearse a sí mismos y al entorno más personal.

“Los 10 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo en esta región, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas”, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

“Las micro y pequeñas empresas generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes”, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que “el predominio de las mypes plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad”. Agregó, que “hay necesidad de generar un entorno propicio para que las micro y pequeñas empresas mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas. Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las micro y pequeñas empresas figura la simplificación de la reglamentación y el acceso al financiamiento”.

En este contexto de las micro y pequeñas empresas, la mujer va ganando espacio al frente de los emprendimientos locales. Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) “al término del 2017, en el Perú existían 1 millón 270.000

micro y pequeñas empresas (mypes) lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima”. Agregó que "las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín".

Por otra parte, la ministra indicó que “su portafolio prevé que este año 2018 se crearán más de 31 mil micro y pequeñas empresas lideradas por emprendedoras. De esta manera, añadió, el número de unidades de negocio liderada por mujeres alcanzará las 1'300.000”.

A nivel sectorial, “en nuestro país las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son comercio (39,6%), agropecuario (27,1%), servicios (25,8%) y manufactura (7.5%)”, según la Encuesta Nacional de Hogares 2017.

Agrega la encuesta, que “la edad promedio de las emprendedoras peruanas es de 46 años, siendo menor en dos años al promedio de los hombres emprendedores (48 años)”. En la data desagregada también se establece que “el 9,8% de las emprendedoras tiene una edad menor a 29 años; el 42,4% entre 30 y 44 años; un 39% entre 45 y 64 años; y el 8,8% restante es mayor de 64 años”.

“El acceso de las micro y pequeñas empresas (mypes) a los servicios financieros crece a un ritmo acelerado en los últimos años”, sostuvo la investigadora de la Universidad Católica y del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Janina León.

Agregó que, “en nuestro país hay instituciones financieras que consideran que ya no hay más microempresas para otorgarles créditos. No obstante, hay

micro y pequeñas empresas que no pueden acceder a estos servicios financieros formales, por lo que optan por otras fuentes como cooperativas, organizaciones no gubernamentales y las entidades informales”.

En ese sentido, “la falta de formalidad puede afectar sus condiciones para acceder a un crédito en el sistema financiero regulado. Aunque las cajas municipales y rurales suelen ser flexibles tienden a prestar y dar servicios financieros a las empresas más consolidadas.

El predominio de las micro y pequeñas empresas en la estructura productiva de todos los países del mundo, genera grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un factor primordial para el crecimiento de la productividad y de las economías en general.

En esa misma línea, Drucaroff y Balestra (2013a), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, indican que Las pequeñas y medianas empresas son claves para este desarrollo. Para estar a la altura del desafío el desarrollo industrial, es indispensable la construcción de conocimiento sobre el desempeño y la problemática de las Pymes industriales de forma de tener un diagnóstico preciso de las acciones necesarias para fortalecerlas desde el ámbito público y privado. Se necesita información para la acción. Pero también es importante aprender de las experiencias de países industrializados. El caso de Japón, indudablemente, nos brinda valiosas lecciones a partir de su estrategia de industrialización. Además, las micros y pequeñas empresas japonesas, constituyen eslabones fundamentales como proveedores de grandes industrias tienen un grado de integración con las grandes empresas.

Agrega, Drucaroff y Balestra la relevancia de las Pymes en Argentina, representan más del 97% del universo industrial argentino, cerca del 50% del empleo del sector y el 10% de las exportaciones manufactureras. En Japón, constituyen el 99,7% de las industrias, aportan el 70% del empleo y generan más del 50% del valor agregado industrial. Resulta relevante destacar algunos de los principales hitos de la política industrial en la década con especial impacto en las Pymes. Se han desarrollado iniciativas de importancia para la mejora en el acceso al crédito, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico y la provisión de infraestructura para la radicación de industrias, de reciente implementación.

Asimismo, Murcia (2011), en “Los intereses estipulados por las casas de empeño suponen un atraco hacia los usuarios”, expresa que las casas financieras, son negocios que estaban prácticamente extintos en España, pero seis años después estos negocios están pasando por una bonanza económica y la cifra de estos negocios cada año va aumentando. Agrega, Murcia, el usuario que se va a estos establecimientos dedicados al empeño deberá contar con la mayoría de edad y acudir con los bienes que vayan a ser empeñados para proceder a su correspondiente etiquetado del precio-valor por un experto; la cual se hará sobre el valor comercial que tenga dicho bien. La cuantía del préstamo suele estar entre el 60% o 65% del valor de dichos bienes. Concluye Murcia, estas condiciones de hacer negocio que ofrecen estos establecimientos de empeño suponen una desventaja y abuso para el cliente que debe de empeñar sus bienes. Los intereses normalmente son encubiertos en concepto de gastos de conservación o seguro, ya que estas elevadas cifras podría hacer nulo los contratos de préstamo en base a la Ley de Usura, que cuenta con más de 100 años de vigencia en toda España.

Además, la Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), en “Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”; dice que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y pequeñas empresas (Mypes), definidas como aquellas que otorgan empleo a un máximo de 20 personas. El Banco Interamericano de Desarrollo en un análisis, nos muestra la existencia de pequeños negocios poco rentables, estos estudios nos demuestra que los países latinoamericanos no tienen en cuenta la división del trabajo, con respecto a capacitación y financiamiento que son claves para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, es más estos estudios nos muestran que el 80% del total de las micro y pequeñas empresas en América Latina, son atendidas con servicios bancarios, esencialmente créditos; alrededor de 90,000 (15%) recibe capacitación y otras 30,000 (5%) recibe algún tipo de asistencia profesional.

En las últimas décadas la micro y pequeña empresa (MYPES), se han convertido en un importante centro de atención para las economías del mundo y en especial para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos para la población. Por Ejemplo, en la unión europea las MYPE representan el 99% del total de empresas y generan dos tercios del empleo total. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo. Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos. Ahora estos países les deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas. Analizando el desarrollo

económico de algunos países como tenemos: Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas en sus estados. El crecimiento del sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera eficaz está funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas.

Las (PYMES) latinoamericanas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos -desde el comercio y la industria hasta los servicios, la salud o los sistemas financieros-, y una importante influencia en la creación de tejido social. De hecho, se calcula que cerca del 60% de latinoamericanos trabajan en empresas de cinco o menos empleados. Paradójicamente, a pesar de su importancia y trascendencia, la situación que atraviesan no da pie a celebraciones. Son muchos los desafíos que afloran desde diferentes ámbitos, pero los más apremiantes tienen que ver con la baja productividad, competitividad y eficiencia y, a nivel estructural, con una demasiado alta informalidad laboral y fiscal. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos.

A la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en su forma de regular el funcionamiento de empresas y el comportamiento económico de los individuos a nivel internacional que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada o ser los contratados, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistente. Es fácil para estas empresas simplemente trasladar sus centros de producción a lugares en los cuales se les dé el máximo de facilidad. A la vez es un desafío a los proyectos de desarrollo de los países, especialmente para aquellos que están en vías de desarrollo, pues no solo considera cualquier intervención estatal a los intereses de esas empresas (en la medida que tales planes implican regulaciones y demandan impuestos y otros recursos) sino que además asevera que la idea misma del desarrollo social como meta y objetivo gubernamental o estatal precluye la libertad individual y distorsiona tanto la sociedad como el mercado.

Según los autores analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios" El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos" los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los

recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio" los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. (Wynn, 2007)

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen por la necesidad que no ha podido ser colmado por el gobierno, tampoco por las grandes empresas nacionales existentes, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la posibilidad de generar un puestos de trabajo y a su vez también surge la pobreza urbana y rural, los costos laborales, es por eso estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, emprendiendo sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y generarse sus propios ingresos, para subsistir a sus familias.

El sector financiero juega un papel central en la dinámica del sector automotor a diferentes niveles y fases. Los diferentes roles del sistema financiero abarcan productos y servicios a todos los actores como son la industria, importadores, comercializadores y compradores.

Desde el punto de vista de la oferta, las entidades financieras proveen capital de trabajo, avales y garantías, servicios para el comercio exterior y recursos para inversión en activos fijos de largo plazo a las ensambladoras, fábricas, importadores y comercializadores. Por el lado de la demanda, proveen los recursos de financiamiento de mediano y largo plazo para compras por clientes particulares, y para compras de flotas tanto de grandes compañías como de

pequeñas y medianas empresas, en sectores industriales, comerciales y oficiales, y servicio especializado de transporte (carga y pasajeros). Existe igualmente una gran variedad de entidades que ofrecen los servicios financieros al sector automotor. Participan bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y sociedades fiduciarias. De acuerdo al sondeo del mercado, las compañías de financiamiento, tienen una participación en este mercado cercana al 70%. Las entidades bancos participan con un 25% y el 5% las otras entidades.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPES y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPES a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país. En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica,

finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional. (Sanchez B, 2006)

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que, a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información a los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales que cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes: de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos. Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con

inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPES por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y, sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Siempre se menciona que en la economía peruana las (MYPES) son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México. Dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con el crecimiento de las MYPES, sino también la capacitación y la rentabilidad, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización en el mundo

### **3. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **Nivel de investigación**

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

##### **Diseño de la investigación**

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

##### **No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

##### **Descriptivo**

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

### **Población y muestra**

#### **Población**

La población estará constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

#### **Muestra**

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 17 micro y pequeñas empresas que representan el 75% del total de la población en estudio. El criterio de selección estuvo en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

### **3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES**

| <b>Variable complementaria</b>                         | <b>Definición conceptual</b>                           | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b> | <b>Escala de medición</b> |
|--|--|--|---------------------------|
| "Caracterización del financiamiento, la capacitación y | "Caracterización del financiamiento, la capacitación y | Solicito crédito                               | <b>Nominal:</b><br>Si     |
|  |  | Recibió crédito                                | <b>Nominal:</b><br>Si     |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Monto del crédito solicitado           | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto |
|  |  | Monto del crédito recibido             | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar el monto |
|  |  | Entidad a la que solicito el crédito   | <b>Nominal:</b><br>Bancaria<br>No bancaria   |
|  |  | Entidad que le otorgo el crédito       | <b>Nominal:</b><br>Bancaria<br>No bancaria   |
|  |  | Tasa de interés cobrado por el crédito | <b>Cuantitativa:</b><br>Especificar          |
|  |  | Crédito oportuno                       | <b>Nominal:</b><br>Si                        |
|  | Crédito inoportuno   | <b>Nominal:</b>                        |  |

|  |  |  |                                     |
|--|--|--|-------------------------------------|
|  |  |  | Si                                  |
|  |  | Monto del crédito:<br><br>Suficiente<br><br>Insuficiente | <b>Nominal:</b><br><br>Si<br><br>No |
|  |  | Cree que el<br>financiamiento<br>mejora la empresa.      | <b>Nominal:</b><br><br>Si<br><br>No |

| <b>Variable</b>   | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>  | <b>Escala de medición</b>                  |
|---|--|---|--|
| Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de | Son algunas características relacionadas con Capacitación del personal en las micro y pequeñas | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito                               | Nominal:<br><br>Si<br><br>No               |
|   |  | Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años. | Ordinal:<br><br>Uno<br><br>Dos<br><br>Tres |

|                    |   |   |  |
|--------------------|---|---|--|
| Yarinacocha, 2018” | empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Los trabajadores de la empresa se capacitan   | Nominal:<br>Si                                 |
|                    |   | Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años. | Ordinal:<br>Uno<br>Dos<br>Tres                 |
|                    |   | Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.                           | Nominal:<br>Inversión del crédito<br>Marketing |
|                    |   | Considera la capacitación como una inversión.   | Nominal.<br>Si                                 |
|                    |   | Cree que la capacitación mejor a la rentabilidad de su empresa.                               | Nominal:<br>Si<br>No                           |
|                    |   | Cree que la capacitación mejora la competitividad de  | Nominal:<br>Si                                 |

|  |  |            |    |
|--|--|------------|----|
|  |  | la empresa | No |
|--|--|------------|----|

| <b>Variable</b>  | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>  | <b>Escala de medición</b> |
|--|--|---|---------------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años        | Nominal:<br>Si<br>No      |
|  |  | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido | Nominal:<br>Si<br>No      |

|  |       |   |                      |
|--|-------|---|----------------------|
|  | 2018” | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal | Nominal:<br>Si<br>No |
|  |       | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos  | Nominal:<br>Si<br>No |

| <b>Variable Complementaria</b> | <b>Definición conceptual</b> | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b> | <b>Escala de medición</b> |
|--------------------------------|------------------------------|--|---------------------------|
|                                |                              | Edad   | <b>Razón:</b> Años        |

|   |  |                      |  |
|---|--|----------------------|--|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Sexo                 | <b>Nominal:</b><br>Masculino<br>Femenino   |
|   |  | Grado de instrucción | <b>Nominal:</b><br>Sin instrucción<br>Primaria<br>Secundaria<br>Instituto<br>Universidad |

| <b>Variable</b> | <b>Definición conceptual</b> | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>     | <b>Escala de medición</b>      |
|-----------------|------------------------------|--|--------------------------------|
| Complementaria  |                              |  |                                |
| Perfil de los   | Son algunas características  | Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas. | <b>Nominal:</b><br>Especificar |

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 | de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018” | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas | <b>Razón:</b><br>Un año<br>Dos años<br>Tres años<br>Más de tres años                                  |
|  |  | Número de trabajadores                      | <b>Razón:</b><br>01<br>06<br>15<br>16 – 20<br>Más de 20   |
|  |  | Objetivos de las micro y pequeñas empresas  | <b>Nominal:</b><br>Maximizar ganancias<br>Dar empleo a la familia<br>Generar ingresos para la familia |

|  |  |  |                    |
|--|--|--|--------------------|
|  |  |  | Otros: Especificar |
|--|--|--|--------------------|

**Fuente:** Elaboración propia

### 3.4 Técnicas e instrumentos.

#### **Técnicas.**

Se utilizó la técnica de la encuesta.

#### **Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 35 preguntas.

#### **Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del PowerPoint.

## IV. RESULTADOS

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 47,1% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 48 a 57 años de edad; el 41,2% (7) tienen de 38 a 47 años, el 5,9% (1) tienen de 18 a 27 años, y el 5,9% (1) tiene de 58 a más años . (Ver tabla N° 1).
- El 64,7% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 35,3% (6) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2).

- El 58,8% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de primaria completa y el 41,2% (7) con estudio de secundaria completa (Ver tabla 03).
- El 41,2% (7) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 41,2% (7) son casados y el 17,6% (3) son solteros. (Ver tabla 04).
- El 100% (17) de los representantes de las MIPES no tienen profesión. (Ver tabla 05).
- El 100% (17) de los de los representantes presentan la ocupación de comerciantes. (Ver tabla 06).

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 52,9% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro y el 47,1% (8) tienen de 6 a 10 años. (Ver tabla 07).
- El 100% (17) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 100% (17) de las empresas tienen un trabajador permanente. (Ver tabla 09).
- El 88,2% (15) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales y el 11,8% (2) tiene entre un trabajador eventual. (Ver tabla 10).
- El 100% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

#### **Respecto al financiamiento**

- El 82,4% (14) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 17,6% (3) presentan financiamiento propio. (Ver tabla 12).

- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito, 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros, y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, el 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en la caja Arequipa, 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros, y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, el 64,7% (11) realiza su financiamiento en otros y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 47,1% (8) de las microempresas realiza su financiamiento de prestamistas o usureros, 35,3% (6) realiza su financiamiento en otros, y el 17,6% (3) no realiza financiamiento.. (Ver tabla 17).
- El 47,1% (8) de las microempresas tiene un interés del 10 al 20%, el 35,3% (6) realiza su financiamiento en otros y el 17,6% (3) no realiza financiamiento. (Ver tabla 18).
- El 47,1% (8) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades, 17,6% (3) no realizan financiamiento, el 17,6 (3) de las microempresas opinan las entidades bancarias y el 17,6% (3) de las microempresas opinan las entidades no bancarias. (Ver tabla N° 19).

- El 64,7% (11) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado, el 17,6% (3) no se les otorgo el préstamo solicitado y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 20).
- El 41,2% (7) de las microempresas se les otorgo el montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles, el 35,3% (6) de los microempresarios se les otorgo el montos de 5 001 a 10 000 nuevos soles, el 5,9% (1) de los microempresarios se les otorgo el montos de 10 000 a 20 000 nuevos soles y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 21).
- El 52,9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 29,4% (5) a largo plazo y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- El 41,2% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 41,2% (2) en mejoramiento y/o ampliación del local y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (ver tabla 23).

### **Respecto a la capacitación**

- El 82,4% (14) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 17,6% (3) no realizaron financiamiento. (ver tabla 24).
- El 82,4% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años y el 17,6 % (3) recibieron 1 capacitación. (ver tabla 25).
- El 17,6% (3) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión de crédito financiero y el 82,4 % (14) no recibieron capacitación. (ver tabla 26)

- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. (ver tabla 27).
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. (ver tabla 28)
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 29)
- El 82,4% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 17,6% (3) no cree que la capacitación es relevante para las microempresas. (ver tabla 30).
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. (ver tabla 31)

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 94,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 5,9% (1) no creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. (ver tabla 32).
- El 76,5% (13) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 23,5% (4) no cree que la capacitación mejora la rentabilidad. (ver tabla 33).
- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años y el 17,6% (3) no mejoró su rentabilidad en los últimos años. (ver tabla 34).
- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 17,6% (3) si ha disminuido su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 35).

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 47,1% (8) de los representantes de las micro empresas tienen de 48 a 57 años de edad.
- El 64,7% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 58,8% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de primaria completa.
- El 41,2% (7) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 41,2% (7) son casados.
- El 100% (17) de los representantes de las MIPES no tienen profesión.
- El 100% (17) de los de los representantes presentan la ocupación de comerciantes.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 52,9% (9) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro.
- El 100% (17) de las empresas son formales.
- El 100% (17) de las empresas tienen un trabajador permanente.
- El 88,2% (15) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales.
- El 100% (17) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 82,4% (14) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito.

- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 17,6% (3) de las microempresas realiza su financiamiento en la caja Arequipa.
- El 17,6% (3) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 47,1% (8) de las microempresas realiza su financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 47,1% (8) de las microempresas tiene un interés del 10 al 20%.
- El 47,1% (8) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades.
- El 64,7% (11) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado.
- El 41,2% (7) de las microempresas se les otorgo el montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles.
- El 52,9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo.
- El 41,2% (7) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 41,2% (2) en mejoramiento y/o ampliación del local.

### **Respecto a la capacitación**

- El 82,4% (14) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 82,4% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- El 17,6% (3) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión de crédito financiero.
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.

- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones.
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 82,4% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.
- El 100% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 94,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 76,5% (13) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años.
- El 82,4% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

### **RECOMENDACIONES**

#### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de madera de la micro empresa ya que existe oportunidad para todos en especial personas jóvenes.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de madera, ya que no tienen ninguna limitación.

- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de compra y venta de madera.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de madera sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones de para optar algún estudio y le sirva para mejorar su participación en el rubro de compra y venta de madera.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de usar la madera.
- Es necesario que las microempresas tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.

- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver si afectar la microempresa.

#### **Respecto a la capacitación**

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos..

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Amadeo (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”.

Maestría en Dirección de Negocios, Escuela de ciencias económicas  
Universidad Nacional de la Plata.

Bailón (2016). “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14) en la Urbanización Zarate, Distrito de San Juan de Lurigancho, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015”. Tesis para optar el título de licenciada en administración, Escuela profesional de Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote..

Borges (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016”. Tesis para obtener el título de contador público. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Bustos (2013). “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”. Tesis de grado para obtener el Título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México.

Cabrera C. (2017). “Caracterización de la gestión de calidad y capacitación en las micro empresas del sector servicio, rubro hostales en la provincia padre Abad - Aguaytía, año 2017”. Tesis de pregrado Administración Uladech Tingo María.

Chiavenato (s.f). “Definición de capacitación”. Recuperado de:  
<https://es.scribd.com/doc/53702739/Concepto-de-La-Capacitacion>.

Dolan (2013), “Definición de capacitación”. Recuperado de:  
<https://arecursoshumanos.wordpress.com/2013/11/05/capacitacion/>

Gómez J. y Hernández G. (2011). "Teoría del capital humano" en El debate social entorno a la educación. Enfoques predominantes. Pp.137-144.  
Recuperado de: <http://barbaragalvangnz.blogspot.pe/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>

Gonzales (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Calleria, 2016”. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Gonzales (2018). “Conoce las características y beneficios recogidos en la ley Mype”. Recuperado de: <http://asesorcontable.pe/conoce-las-caracteristicas-y-beneficios-recogidos-en-la-ley-mype/>

Ley Mype: Definición de micro y pequeñas empresas.

Linares (2010). “La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque – 2010”. Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público, Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Lambayeque, Perú.

Lozano, V. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Lynch (2015). “Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Mercado Modelo de Chimbote, 2015”. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Maeztu (2008). “Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme” (tesis doctoral). Universidad de Cádiz, Cádiz, España. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: [http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes\\_2011\\_06.pdf](http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf)

Martínez (2009). “Concepto de capacitación”. “taller de capacitación”.

Mendoza (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”. Informe final de tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración.

Pauca (2014), nos indica en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector industrial rubro compra – venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”

Definición ABC (2009). Microempresa. Autor: Florencia Ucha. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>

El diccionario de la Real Academia Española (RAE), definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>

Sánchez (2001). “Concepto de rentabilidad. Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Serra (2015), Definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>

Sunat (s.f.). “Definición de la micro y pequeña empresa”. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

Tacas M. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa,

periodo 2009-2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad).  
Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Vásquez (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”. Recuperado de:  
<file:///E:/TESIS%20FINAL/1397-4767-1-PB%20saavedra.pdf>

Zapata (2004). “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector tecnologías de la información de Barcelona”. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

## **DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO**

Yo, Melendez Vasquez Carlos Ezequiel, identificado con DNI N° 43626848, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 01 de noviembre de 2018

.....

Daza Melendez Vasquez Carlos Ezequiel  
DNI N° 43626848.

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018

| TÍTULO  | PROBLEMA  | OBJETIVOS  | VARIABLES   | DIMENSIONES   | INDICADORES   | METODOLOGÍA   |   |                    |
|---|---|--|---|---|---|---|---|--------------------|
| Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. | <b>FORMULACIÓN</b>  | <b>GENERAL</b>   | Financiamiento  | 1. Bancos   | - Crédito.<br>- Entidades financieras.<br>- Tasa de interés.<br>- Monto del crédito.                          | <b>TIPO Y NIVEL</b>   | <b>POBLACIÓN</b>  | <b>INSTRUMENTO</b> |
|   | ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018? | <b>ESPECÍFICOS</b>   |   | Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. |   | 2. Intereses  | - Trabajadores permanentes<br>- Recibe capacitación.<br>- Nro. de capacitaciones.<br>- Trabajadores son capacitados<br>- Trabajadores eventuales<br>- Es importante la capacitación |                    |
|   |   |  | Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018. | 1. Personal   | - Mejoró la rentabilidad.<br>- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.<br>- Mejora la |   |   |                    |
|   |   |  | Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.                               | 2. Cursos de capacitación   |   | 3. Trabajadores   |   | <b>DISEÑO</b>      |
| Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.          | Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018.                                      | 1. Financiamiento<br>2. Capacitación<br>3. Año de mejor rentabilidad | Rentabilidad  | No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo   | Se aplicará la técnica de la encuesta   | Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el |   |                    |

|  |   |  |   |  |  |
|--|---|--|---|--|--|
|  | de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018 |  | rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento. |  | software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales). |
|--|---|--|---|--|--|

## INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS;



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de  
las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para des el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Yarinacocha, 2018**”.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de Investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a): Melendez Vasquez Carlos Ezequiel: ...../...../2018

Razón Social:.....RUC N°.....

### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:**

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:** .....

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria  
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....  
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)  
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

### **II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:**

2.1 **Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:**.....

2.2 **Formalidad de las Mypes:** Formal (.....) Informal (.....)

2.3 **Números de trabajadores permanentes:**.....

- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

**3.1. Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)

Con financiamiento de terceros: (.....)

**3.2. Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

3.6. Prestamistas o usureros.....

3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

**3.10. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)

3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....

**3.13. Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)

**3.14. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

### IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

**4.1. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

Si.....No.....

**4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

**4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....

**4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3  
cursos.....

**4.5 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:**

Si..... No.....

**4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....**

**4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

**V.PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

**5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....**

**5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:**

Si.....No.....

**5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:**

Si.....No.....

**5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si (...) No (...)**

Yarinacocha, octubre de 2018

## TABLA DE FIABILIDAD

### Estadísticos de los elementos

|  | Media | Desviación<br>típica | N  |
|--|-------|----------------------|----|
| Edad   | 2,47  | ,874                 | 17 |
| Sexo   | 1,35  | ,493                 | 17 |
| Grado de instrucción   | 2,82  | 1,015                | 17 |
| Estado civil   | 2,24  | ,752                 | 17 |
| Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro                                 | 1,47  | ,514                 | 17 |
| Número de trabajadores permanentes   | ,12   | ,332                 | 17 |
| Número de trabajadores eventuales  | 1,82  | ,393                 | 17 |
| Entidades Bancarias  | 1,71  | 1,160                | 17 |
| Que tasa de interés mensual paga   | 4,47  | 1,700                | 17 |
| Cajas o financieras  | 2,00  | ,612                 | 17 |
| Que tasa de interés mensual paga   | 2,53  | ,800                 | 17 |
| Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito | 1,71  | ,772                 | 17 |
| Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados                              | 1,71  | ,772                 | 17 |
| Monto promedio del crédito otorgado  | 2,65  | ,996                 | 17 |
| Tipo de crédito solicitado   | 1,53  | ,800                 | 17 |
| En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo                                | 2,00  | 1,118                | 17 |
| Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero                 | 1,65  | ,786                 | 17 |
| Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año                        | 2,12  | 1,453                | 17 |
| Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted                           | 2,18  | ,393                 | 17 |

## PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

### Resumen del procesamiento de los casos

|                              | N  | %     |
|------------------------------|----|-------|
| Válidos                      | 17 | 100,0 |
| Casos Excluidos <sup>a</sup> | 0  | 0,0   |
| Total                        | 17 | 100,0 |

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticos de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados | N de elementos |
|------------------|--|----------------|
| 0,856            | 0,843  | 35             |





|    | Edad | Sexo | Grado_in... | Estadoc... | Profesion | Ocupacion | Tiempo... | Formalidad | Trabaja_p... | Trabaja_e... | Motivos_for... | Coformo... | Entidad... | Tasa_in... | Entidad... | Tasa_in... | Presta_m... | Tasa_in... | Mayores... | Monitos... | Monito_p... | Tipo_cre... | Invercion... | Recbio... | Cuantos... |
|----|------|------|-------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|--------------|--------------|----------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|--------------|-----------|------------|
| 1  | 3    | 2    | 4           | 3          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 1            | 1              | 1          | 4          | 6          | 3          | 4          | 3           | 3          | 4          | 3          | 4           | 3           | 5            | 3         | 0          |
| 2  | 3    | 1    | 4           | 3          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 1          | 4          | 6          | 3          | 4          | 3           | 3          | 4          | 3          | 4           | 3           | 5            | 3         | 0          |
| 3  | 2    | 1    | 2           | 2          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 0            | 1              | 1          | 4          | 6          | 3          | 4          | 3           | 3          | 4          | 3          | 4           | 3           | 5            | 3         | 0          |
| 4  | 2    | 1    | 2           | 2          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 2          | 1          | 2          | 2          | 2           | 2          | 1          | 1          | 1           | 1           | 1            | 2         | 0          |
| 5  | 3    | 1    | 4           | 3          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 1          | 3          | 2           | 2          | 2          | 2          | 1           | 1           | 1            | 2         | 0          |
| 6  | 2    | 2    | 2           | 2          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 2           | 2           | 2            | 2         | 1          |
| 7  | 3    | 1    | 2           | 1          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 2           | 1           | 2            | 2         | 0          |
| 8  | 4    | 1    | 4           | 3          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 1           | 2           | 1            | 2         | 0          |
| 9  | 0    | 1    | 4           | 3          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 1            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 3           | 2           | 2            | 2         | 0          |
| 10 | 2    | 2    | 2           | 2          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 2          | 1          | 2          | 2          | 2           | 2          | 1          | 1          | 1           | 1           | 1            | 2         | 0          |
| 11 | 3    | 1    | 4           | 3          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 1          | 3          | 2           | 2          | 2          | 2          | 1           | 1           | 1            | 2         | 0          |
| 12 | 2    | 2    | 2           | 2          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 2           | 2           | 2            | 2         | 1          |
| 13 | 3    | 1    | 2           | 1          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 2           | 1           | 2            | 2         | 0          |
| 14 | 2    | 2    | 2           | 2          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 2          | 1          | 2          | 2          | 2           | 2          | 1          | 1          | 1           | 1           | 1            | 2         | 0          |
| 15 | 3    | 1    | 4           | 3          | 1         | 2         | 2         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 1          | 3          | 2           | 2          | 2          | 2          | 1           | 1           | 1            | 2         | 0          |
| 16 | 2    | 2    | 2           | 2          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 2           | 2           | 2            | 2         | 1          |
| 17 | 3    | 1    | 2           | 1          | 1         | 2         | 1         | 1          | 1            | 0            | 1              | 2          | 1          | 5          | 2          | 2          | 1           | 1          | 3          | 1          | 2           | 1           | 2            | 2         | 0          |




# 13% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

## Exclusiones

- ▶ N.º de fuentes excluidas
- ▶ N.º de coincidencias excluidas

## Fuentes principales

- 11%  Fuentes de Internet
- 7%  Publicaciones
- 0%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

## Marcas de integridad

### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.