



**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 mypes del sector comercial-rubro

abarrotes del distrito de Taraco, año 2019”

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

AUTOR

Quisocala Gallegos, Luis

Código ORCID: 0000-0001-5707-6784

TUTOR

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

Código ORCID: 0000-0002-0044-1629

JULIACA – PERÚ

2020

1 EQUIPO DE TRABAJO

Quisocala Gallegos Luis
Código ORCID: 0000-0001-5707-6784

Autor

Dr.Taco Castro Eduardo
CODIGO ORCID: 0000 0003 3858 012X
Presidente

CPC Rocha Segura Antonio
CODIGO ORCID: 0000 0001 7185 2575
Miembro

Mg. CPCC Orlando Sócrates Saavedra Silvera
CODIGO ORCID: 0000 0001 7652 6883
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
CODIGO ORCID: 0000 0002 0044 1629
Tutor

2 FIRMAS DEL JURADO Y TUTOR

Dr.Taco Castro Eduardo
CODIGO ORCID: 0000 0003 3858 012X
Presidente

CPC Rocha Segura Antonio
CODIGO ORCID: 0000 0001 7185 2575
Miembro

Mg. CPCC Orlando Sócrates Saavedra Silvera
CODIGO ORCID: 0000 0001 7652 6883
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
CODIGO ORCID: 0000 0002 0044 1629
Tutor

3 AGRADECIMIENTO

A La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, a su Líder y a su excelente plana docente por su compromiso y dedicación en la formación y preparación de nuevos profesionales, que superen las expectativas de la sociedad y sean gestores del cambio, a nivel profesional, social y económico, creando un mundo mejor para venideras generaciones

A todos aquellos profesionales que tuve la oportunidad de conocer, con los que pude compartir una plática, un puesto de trabajo o una actividad, y; cuyas enseñanzas y consejos fueron escuchados y asimilados por mi persona, permitiéndome mejorar como persona y pulir en mí, cualidades y actitudes positivas, proporcionándome las herramientas necesarias para enfrentar el futuro con determinación y ahínco; para el logro de todas mis metas personales y profesionales

4 DEDICATORIA

A mi familia, por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en mi educación tanto académica como de la vida, por el inmenso amor, la solidaridad y el apoyo incondicional en todo momento .

Dios

Por ser mi guía en todo este caminar, quien me da la sabiduría e inteligencia para lograr y culminar satisfactoriamente mi carrera .

5 RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial, rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019 . La investigación fue de tipo descriptivo, se escogió en forma dirigida una muestra de 8 tiendas comerciales, población a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son:

Respecto a los empresarios, el 92% de los representantes legales son adulto, el 100% son de sexo femenino, el 75% tiene secundaria completa, el 17% tiene Superior no universitaria y el 8% no tiene grado de instrucción, el 50% son convivientes, el 17% son solteros y casados, el 8% son divorciados y viudos En las principales características de las mypes del ámbito en estudio se tiene: el 33% afirman tener de 4 a más años en su actividad empresarial, el 58% son informales y el 42% son formales en su actividad, el 100% de las mypes se crearon con fin de obtener ganancias, el 100% cuenta con un solo trabajador en su actividad .

Respecto al Financiamiento: El 58% manifiesta tener financiamiento propio y el 42% reciben financiamiento de terceros, el 25% solicitaron crédito de una entidad no bancaria y el 17% de entidades bancarias y el 58% no solicitaron préstamo, el 100% de los encuestados no recuerda el pago de la tasa de interés, en el año 2018 solicitaron crédito financiero entre una y dos veces, el 42% obtuvo el monto solicitado, el 42% solicito el préstamo a corto plazo, el 42% lo utilizaron para capital de trabajo y el 8% en otras rubros .**Respecto a la capacitación:** El 50% se capacitan y el otro 50% no se capacitan, el 50% se capacitaron una sola vez, el 33% se capacito en marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial,

el 100% indica que la capacitación mejoría el rendimiento y competencia para su empresa **Respecto a la Rentabilidad Empresarial:** El 58% mejoro su rentabilidad en los 2 últimos años y el 42% no mejoro su rentabilidad, el 42% mejoro su rentabilidad solicitando crédito financiero y el 58% no mejoro su rentabilidad, el 67% afirma que capacitación incrementaría sus ganancias y el 33% afirma que no mejoraría, el 100% menciona si mejoraría su infraestructura y dar un buen trato aumentaría su rentabilidad en su empresa .

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y mypes .

6 ABSTRACT

The objective of this research work was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of mypes in the commercial sector, the grocery sector of the district of Taraco 2019 . the research was descriptive, a sample was selected in a directed manner of 8 commercial stores, population to whom a structured questionnaire was applied through the survey technique. the results obtained are: regarding employers, 92% of legal representatives are adults, 100% are female, 75% have a high school, 17% have a non-university superior, and 8% do not have a degree. instruction, 50% are cohabiting, 17% are single and married, 8% are divorced and widowed. the main characteristics of mypes in the field under study are: 33% claim to have 4 to more years in their business activity, 58% are informal and 42% are formal in their activity, 100% of mypes they were created in order to obtain profits, 100% have only one worker in their activity Regarding financing: 58% claim to have their own financing and 42% receive financing from third parties, 25% requested credit from a non-bank entity and 17% from banking entities and 58% did not request a loan, 100% of the respondents do not remember the payment of the interest rate, in 2018 they requested financial credit between one and two times, 42% obtained the requested amount, 42% requested the short-term loan, 42% used it for capital work and 8% in other áreas . Regarding training: 50% are trained and the other 50% are not trained, 50% were trained only once, 33% were trained in business marketing and 17% in business management, 100% indicate that the training improves performance and competence for your company .

Regarding business profitability: 58% improved their profitability in the last 2

years and 42% did not improve their profitability, 42% improved their profitability by requesting financial credit and 58% did not improve their profitability, 67% affirmed that training it would increase its profits and 33% affirm that it would not improve, 100% mentions if it would improve its infrastructure and give a good deal would increase its profitability in their company

keywords: financing, training, profitability and mypes

7 INDICE

Índice

1 EQUIPO DE TRABAJO.....	ii
2 FIRMAS DEL JURADO Y TUTOR	iii
3 AGRADECIMIENTO.....	iv
4 DEDICATORIA	v
5 RESUMEN	vi
6 ABSTRACT	viii
7 INDICE.....	iv
8 INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	vi
I. INTRODUCCIÓN	7
1.1.1 Planteamiento del Problema.....	10
1.1.1.1 Caracterización del Problema	11
1.1.2. Enunciado del problema.....	13
1.1.3 Objetivos de la investigación	13
1.1.3.1 Objetivo general.....	13
1.1.3.2 Objetivos específicos	13
1.1.4 Justificación de la investigación	13
II - MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	14
2.1 Antecedentes	14
2.1.1 Antecedentes Internacionales	14
2.1.2 Antecedentes Nacionales	16
2.1.3 Antecedentes Regionales	17
2.1.4 Antecedentes Locales.....	18
2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	19
2.2.1 Teoría del financiamiento	19

2.2.2 teoría de capacitación.....	24
2.2.3 Teoría de Rentabilidad.....	25
2.2 MARCO CONCEPTUAL.....	27
2.3.1 Definiciones.....	27
2.3.1.1 financiamiento.....	27
2.3.1.2 Capacitación.....	27
2.3.1.3 Rentabilidad.....	28
III.- METODOLOGÍA.....	29
3.1. Tipo de la investigación.....	29
3.2. Nivel de investigación.....	29
3.3. Diseño de la Investigación.....	30
3.4. El Universo y muestra.....	31
3.4.1 Población.....	31
3.5 Definición y Operacionalización de variables.....	32
3.6. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos.....	36
3.7 matriz de consistencia.....	38
3.8 Principios Éticos.....	39
IV RESULTADOS.....	40
4.1 Resultados.....	49
4.2 Análisis de Resultados.....	52
V. CONCLUSIONES.....	53
VI. RECOMENDACIONES.....	54
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	55
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS.....	56
VIII ANEXO.....	I
8.3 Declaración jurada.....	91
8.4 cronograma de actividades.....	92

8.5 presupuesto.....	93
-----------------------------	-----------

8.6 Encuestas e Instrumentos de Recolección de Datos	94
---	-----------

8 INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

TABLA 01.....	44
TABLA 02.....	44
TABLA 03.....	45
TABLA 04.....	45
TABLA 06.....	46
TABLA 07.....	47
TABLA 08.....	47
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES.....	48
TABLA 10.....	48
TABLA 11.....	49
TABLA 12.....	49
TABLA 13.....	50
TABLA 14.....	50
TABLA 15.....	50
DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES.....	51
TABLA 17.....	51
TABLA 18.....	52
TABLA 19.....	53
RENTABILIDAD DE LAS MYPES.....	53
TABLA 21.....	54
TABLA 22.....	54
TABLA 23.....	54

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las mypes son un pilar fundamental del desarrollo económico del país y, por lo tanto, contribuyen a mejorar en varias áreas. En particular, este proyecto se encuentra en el campo de hardware, creando empleos en el país. Economía Representan excelentes medios para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza. Las pymes mexicanas representan el 97% de todas las empresas, generan el 79% de la población y generan ingresos equivalentes al 23% del producto interno bruto. Y considérelas como lo que realmente son: la base de la economía mexicana (Nilola Vizcarra (5), 2010)

Las mypes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia, menciona que en Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, Por regiones, 66% de este segmento productivo se concentra en Bogotá y cinco departamentos. es por ello que Colombia ha necesitado de un cuarto de siglo para transformar su economía y ganarse un lugar en el contexto internacional (Álvarez, pág. ALVARES) Por otro lado, hablando de la ciudad de Taraco, el área local continúa creciendo económicamente con el problema de los alimentos, la necesidad de comprarlos. Esta vez permite la satisfacción del público en general

De esta forma este trabajo de investigación servirá como antecedentes y bases teóricas para estudios posteriores realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

Financiamiento: Es un préstamo entregado a un cliente a cambio de pagos en una fecha futura indicada en un contrato. Esa cantidad de dinero debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), depende de lo que ambas partes acordaron .

Teorías gerenciales, gerencia se refiere al cargo de conducir y administrar los asuntos de una empresa, sociedad u organización los gerentes ejecutan la función de coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros, controlan el logro de metas y objetivos Las teorías gerenciales describen y expresan modelos de como dirigir y desempeñarse los gerentes administrativamente Los gerentes eligen diferentes habilidades y criterios, para maximizar sus utilidades y lograr el éxito. Para obtener una utilidad se debe trabajar en función al salario, la fama, la intervención en el mercado, seguridad en el trabajo, la vida tranquila y otros

(Marconi, 2012) La teoría X Y Y: Según Douglas Macgregor (1906-1964) la teoría X dice que los directivos piensan que los trabajadores se mueven ante el dominio o la amenaza y la teoría Y dice los directivos afirman el principio de que la gente quiere y necesitan trabajar, Procedimiento De Evaluación Del Crédito (Van & Wachowicz, 2002). comentan: El procedimiento de evaluación del crédito consiste en tres pasos conexos: (1) recopilar información sobre los solicitantes, (2) analizar dicha información para determinar su solvencia, y (3) tomar la decisión crediticia A su vez con esta última se determina si el crédito debe autorizarse y cuál será el monto máximo.

Teorías gerenciales, gerencia se refiere al cargo de conducir y administrar los asuntos de una empresa, sociedad u organización los gerentes ejecutan la función de coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros, controlan el logro de metas y objetivos Las teorías gerenciales describen y expresan modelos de como dirigir y desempeñarse los gerentes administrativamente Los gerentes eligen diferentes habilidades y criterios, para

maximizar sus utilidades y lograr el éxito Para obtener una utilidad se debe trabajar en función al salario, la fama, la intervención en el mercado, seguridad en el trabajo, la vida tranquila y otros

Capacitación: Brinda conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo al personal con el objeto de tener conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda eficiencia.

Teoría PROBAT Esta Fue pensado, planteado y aplicado en base a un trabajo experimental con más de 200 productores agrícolas de los departamentos de Cusco y Apurímac en el Perú La teoría PROBAT se caracteriza por el uso de teorías o conocimientos comprobados que son informados a los oyentes en charlas y su objetivo es de entender las teorías aplicadas debido a que estos son difíciles de comprender, por lo tanto, debe utilizarse gráficos, esquemas, imágenes, ejemplos y palabras para que sean comprensibles los conocimientos impartidos a los participantes.

Transmisión de conocimientos, los trabajadores son primordiales en una empresa, porque ellos demuestran a través de sus conocimientos y habilidades la forma correcta de realizar sus actividades; en una empresa hay trabajadores con años de experiencia laboral, donde ellos adquirieron dichos conocimientos a través de una preparación, actualización en los procesos, y estos a su vez transmiten sus conocimientos al personal que se integre dentro de una organización, inicialmente debe desempeñarse bajo supervisión; luego el personal debe desempeñarse solo; al visualizar el desempeño laboral del trabajador.

Rentabilidad: Se define como una ratio económica que contrasta los beneficios

alcanzados en relación con los recursos propios de la empresa, es decir obtener más ganancias que pérdidas. Por otro lado, es el beneficio económico o ganancia que produce la empresa. Llamada también gestión rentable de una empresa, no solo evita las pérdidas, también nos permite obtener utilidades, a un excedente por encima de un conjunto de gastos de la empresa

El crédito y su importancia: (Leigaraza, 2009). dice: Las empresas, gracias a los créditos, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos, también son ingresos para el país, Sin embargo, el nivel de endeudamiento (los créditos) debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general.

1.1- REVISION DE LITERATURA

1.1.1 Planteamiento del Problema.

Así mismo se desconoce si estas mypes cuentan o no con asesoramiento en el aspecto financiero para poder un buen control de su mype y llevar una buena competitividad empresarial, de tal manera esto pueda influir para una buena toma de decisiones y llevar un gran crecimiento de su mype, ya que si no tiene un buen control y manejo de financiero podría fracasar su mype al no tomar en cuenta el estudio y el asesoramiento en el control financiero. (Gutiérrez, 2015)

Uno de los principales problemas de Mype para lograr un desempeño competitivo es lograr un desarrollo económico que dependa esencialmente de la base productiva del área y la capacidad de introducir innovación dentro de la estructura empresarial

Tradicionalmente, esta verificación de la función de la economía real tiende a simplificarse, y el concepto se ha reducido al señalar que el desarrollo económico depende de la inversión en recursos. Sin embargo, su disponibilidad por sí sola no es suficiente, ya que puede dirigirse a aplicaciones especulativas y de baja productividad sin garantizar una inversión productiva real. Por lo tanto, la dirección de los recursos financieros para la inversión productiva depende de otros factores básicos

1.1.1.1 Caracterización del Problema

De acuerdo a lo investigado por Porras (2016), en su trabajo titulado "Importancia de las pymes en la economía", indica que se encuentran la coexistencia de empresas con distinta envergadura. Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros. Actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países, pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes .

Este estudio tiene como objetivo proporcionar una solución alternativa al problema del sector de comercio de hardware bajo el control interno apropiado debido a un control interno inadecuado, y ser competitivo con el servicio a los clientes en la empresa. Y Estos niveles de satisfacción pueden reducirse, lo que puede reducir la tasa de retención de la empresa. Como los consumidores son la fuerza motriz de todas las empresas, cuando se trata de consumidores, es importante identificar las necesidades de los consumidores y

establecer un proceso para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad (Mcgregor, 2012)

El trabajo realizado por Beltrán (2015), titulado: Mercados financieros para micro y pequeña empresa: Oportunidades para su apalancamiento y crecimiento económico sostenible, sostiene que la mayor cantidad de empresas colombianas se encuentran estructuradas bajo la forma de micro, pequeña y mediana empresa, estas juegan un papel fundamental en el desarrollo del país, contribuyendo en la generación de empleo y en el crecimiento de la economía. El mayor número de empresas de Colombia son comerciales, con cerca de 176.000 empresas, seguido de la industria manufacturera con 14.000, la construcción 13.000 y los servicios profesionales con 11.000 empresas .

El no lograr buenos resultados en el sector financiero generalmente resulta en un déficit que afecta a corto, mediano y largo plazo. Debido al hecho de que se necesitan mayores esfuerzos para cubrir estas deficiencias, junto con aquellos que generalmente participan en la dinámica diaria de la administración del dinero (McGregor, 2012)

CARACTERISTICAS DE X	CARACTERISTICAS DE Y
<ul style="list-style-type: none"> • Las personas trabajan por cumplir • Trabajan en forma controlada y amenazada para lograr el objetivo de la empresa. • No asumen su responsabilidad en sus tareas • Son holgazanes 	<ul style="list-style-type: none"> • Les gusta trabajar con pasión y no le disgusta el trabajo. • No es necesario la coacción, el control o amenaza para lograr los objetivos en la empresa. • Cumplen con responsabilidad sus tareas. • Los trabajadores cuentan con

<ul style="list-style-type: none"> • Solo les motiva el dinero 	imaginación, creatividad e ingenio y aportan a solucionar los problemas de la empresa.
---	--

1.1.2. Enunciado del problema

¿ La siguiente descripción del problema ha sido formulada para el trabajo de investigación actual caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Taraco año 2019 ?

1.1.3 Objetivos de la investigación

1.1.3.1 Objetivo general

Describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial – rubro abarrotes del Distrito de Taraco 2019 .

1.1.3.2 Objetivos específicos

- Describir la caracterización del financiamiento (créditos) de las MYPES del sector comercial rubro abarrotes del Distrito de Taraco-2019 .
- Describir la caracterización de la capacitación de las mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Taraco-2019
- Describir la caracterización de la rentabilidad de las mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019

1.1.4 Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica porque permitirá conocer a nivel descriptivo las principales caracterizaciones del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de

Taraco año 2019; permitirá conocer la información sobre las variables a investigar financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Taraco año 2019 Servirán de base para realizar otros trabajos de investigación similares y otros ámbitos geográficos del Perú y del Mundo .

Los resultados que obtenga me permitirán obtener mi título de Contador Público y además como una herramienta de primera mano para ver si incursiono en el rubro .

Esto significa que no todas las empresas pretenden competir en el mercado internacional, En resumen, el comercio depende de tres tipos de comportamiento. Acciones tomadas dentro de una empresa para la eficiencia de la organización y la calidad de la producción Se implementó en la red de proveedores y clientes que los conforma

II - MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Internacionales

(Taveras, 2005) en su trabajo sobre Financiamiento bancario, ubicado en Santo Domingo de Republica dominicana Cuyo objetivo general fue mejorar la protección de los derechos de los usuarios en los servicios financieros, estrategia clave que consiste en fortalecer la imagen de la oficina de protección al usuario y los servicios que esta ofrece Su metodología utilizada fue descriptiva, llego a la siguiente conclusión, que el éxito para la obtención continua de un financiamiento bancario y/o de un tercero depende mucho de la seriedad y el cumplimiento por parte del cliente en amortizar sus deudas

contraídas, citado por (Huamán, F, 2015)

(Morales, 2009) en sus tesis Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito, cuyo objetivo principal fue determinar la viabilidad de mercado, técnica, financiera, organizacional y ambiental para instalar el Centro de Capacitación para empresarios de la Microempresa en el distrito Metropolitano de Quito. Del recojo de información se tuvo los principales resultados fueron que el estudio de mercado demuestra la existencia de una demanda insatisfecha creciente lo que asegura el establecimiento de este proyecto .

Financiamiento En la investigación realizado por Ramírez & Malásquez, (2017), titulado: Problemática y alternativas de financiamiento para las micros y pequeñas empresas familiares de Michoacán indica lo siguiente:
La literatura especializada resalta la importancia de las empresas familiares tanto a nivel regional como a nivel nacional e internacional. Esta importancia se puede reflejar en el número de empresas, la producción, las ventas, el empleo y los ingresos; pero en muchas ocasiones no se hace visible sobre todo en el caso de las micros y pequeñas empresas (MYPES) familiares.

Rentabilidad : En su tesis trabajado por Flores, Hernández, Torres, & García (2009) , denominado: La rentabilidad económica (ROA) en las pymes exportadoras de Monterrey Nuevo León, México . Según su resumen indica:
El presente estudio trata los factores que explican el comportamiento de la rentabilidad económica (ROA) en las PYMES exportadoras en el municipio de Monterrey, Nuevo León, México

2.1.2 Antecedentes Nacionales

(Álvarez, 2011) en su tesis de grado denominada: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de Trimotor y ventas de autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, 2011 Cuyo objetivo general fue determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas, para lo cual empleo una muestra de 25 empresas de la ciudad, a los que se aplicó encuestas entre sus representantes, obteniendo como resultados que un 72% de la población sabe que con buen manejo y distribución de los recursos adquiridos, su negocio tendrá oportunidades de invertir comprando productos al por mayor y directamente a las fábricas, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa . El microempresario usa el crédito, en compra de bienes que no son para el giro del negocio

(Flores, 2016), en su investigación Titulada Caracterización, capacitación y rentabilidad de las MYPES en el Sector comercio rubro empresas de transportes de la provincia de Mariscal Cáceres - Juanji, periodo 2016

Financiamiento: De acuerdo a lo investigado por Benites (2015), sobre las microfinanzas, indica que estas constituyen una herramienta necesaria para el desarrollo económico y empresarial de las MYPE, debido a ello, un grupo de microempresarios que laboran en el mercado José Quiñones Gonzales, han dedico recurrir al sector microfinanciera, con el fin de mejorar su situación económica .

Continuando con la investigación Gómez (2018), en trabajo de investigación denominado: La participación del financiamiento en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas- rubro panaderías del distrito de Corrales-provincia de Tumbes: caso panadería Divino Niño E.I.R.L, periodo-2016 .

Rentabilidad: Según la tesis formulado por Nina (2017), denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la mype dulcypan Eirl., del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-Vitarte 2015 , detalla el siguiente resumen: Este trabajo de investigación desarrolla el estudio de la rentabilidad empresarial como una parte del análisis contable, atendiendo al concepto de rentabilidad, sus diferentes expresiones según el nivel de análisis y la relación que se establece entre los distintos indicadores de rentabilidad. 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 .

2.1.3 Antecedentes Regionales

(Gutiérrez, 2015) en su investigación Factores que Influyen en la Rentabilidad de las Microempresas de confección textil: Puno-2014 donde se planteó el objetivo general Identificar los principales factores que influyen en los niveles de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno, en el periodo 2014, el tipo y diseño de investigación es descriptivo y explicativo, cuantitativo, se utilizó el método

de análisis, método deductivo y el método de estimación MCO, toma una muestra a 57 Microempresas textiles, instrumento utilizado Encuesta dirigida, donde concluyó La rentabilidad de las Microempresas de confección textil en la ciudad de Puno es 46.72% en promedio anual, dicha rentabilidad es influenciado por los principales factores que son: los costos de producción (relación inversa), el tipo de tecnología (relación positiva) y el acceso al financiamiento (relación positiva)

2.1.4 Antecedentes Locales

(**Chalco, 2017**) en su investigación Titulada “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, Rubro Ferretería del Distrito de San Miguel-San Román-Puno, periodo 2017 donde se planteó el objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio -rubro ferretería del distrito de San Miguel, San Román, región Puno 2017 .

Financiamiento :Tratado en su tesis Gutiérrez (2019), denominado: Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicios, rubro instituciones educativas privadas del nivel secundario del distrito de Padre Abad, 2019 . Nos brinda el siguiente resumen:

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general describir las principales propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro instituciones educativas privadas del

nivel secundario del distrito de Padre Abad, 2019 .

Rentabilidad: Por su parte en su tesis presentado por Álvarez (2019) , denominado: Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro mantenimiento y reparación de vehículos automotores del distrito de Padre Abad, 2019. resume, como objetivo general: Determinar las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro mantenimiento y reparación de vehículos automotores del distrito de Padre Abad, 2019 El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, el diseño es cuantitativo, no experimental, transversal, retrospectivo y descriptivo, para el recojo de información se utilizó un cuestionario pertinente de 34 preguntas cerradas, aplicado en forma dirigida a 20 microempresarios a través de la técnica de la entrevista cuyos resultados obtenidos fueron:

2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 Teoría del financiamiento

2.2.2.1 Teoría del financiamiento

En su tesis de investigación formulado por Sánchez (2017), denominado: la cultura financiera en las micro y pequeñas empresas de lima norte define:

El financiamiento es un préstamo otorgado a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha indicada Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), según acuerdo establecido entre

ambas partes .

Teorías gerenciales, gerencia se refiere al cargo de conducir y administrar los asuntos de una empresa, sociedad u organización los gerentes ejecutan la función de coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros, controlan el logro de metas y objetivos Las teorías gerenciales describen y expresan modelos de como dirigir y desempeñarse los gerentes administrativamente Los gerentes eligen diferentes habilidades y criterios, para maximizar sus utilidades y lograr el éxito Para obtener una utilidad se debe trabajar en función al salario, la fama, la intervención en el mercado, seguridad en el trabajo, la vida tranquila y otros

Marconi, 2012) La teoría X Y Y: Según Douglas Macgregor (1906-1964) La teoría X dice que los directivos piensan que los trabajadores se mueven ante el dominio o la amenaza y la teoría Y dice los directivos afirman el principio de que la gente quiere y necesitan trabajar .

La teoría X explica que los gerentes deben ser estrictos y autoritarios para que los trabajadores cumplan con sus tareas de lo contrario aportarían muy poco a la empresa La teoría Y explica la administración por objetivos, o logro por objetivos donde resulta más óptima y adecuada esta forma de trabajo .

La teoría Z: Es un método japonés, desarrollada por Willian Ouchi en colaboración con Richard Pascale, esta, Teoría propone la integración de la vida laboral y personal del ser humano, que gestionara la

humanización de las condiciones de trabajo aumentando así la autoestima de los trabajadores . Esta cultura empresarial nos menciona que los trabajadores gracias a su integración en la empresa u organización, son capaces de superarse a diario, el cual favorecerá el desarrollo de la empresa y de su persona .

Teoría de Modigliani y Miller M&M Esta teoría expone sobre la estructura del capital en 1958, los cuales opinan que el costo de capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independiente de la composición financiera de la empresa, por lo tanto, se comparan esta teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), sostienen que: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa . Nos dice esta proposición que la política de déficit de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo cual el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes en la estructura financiera .

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), exponen sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a la ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. Este crecimiento se da cuando la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda .

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada . Esta proposición es una deducción de las dos anteriores Es decir, si las empresas tratan de aumentar su riqueza de sus socios, deben realizar inversiones cuya tasa de rentabilidad sea menor al costo de capital medio ponderado, libremente del tipo de recurso utilizado en su actividad .

1) **Los ahorros personales:** Es una fuente de obtener dinero a largo plazo, para emprender un negocio, la principal fuente de capital, proviene de un ahorro propio y otras formas de recursos personales.

2) **Amigos y parientes** Son fuentes particulares, es otra forma de adquirir dinero o capital, son prestados sin intereses o a una baja tasa de interés, lo cual es muy beneficioso para iniciar sus actividades o negocio .

3) **Bancos y uniones de crédito:** Son las que brindan financiamiento, proporcionando un préstamo, solo si el empresario califica o demuestra que su solicitud está bien justificada.

4) **Las empresas de capital de inversión:** Son empresas que administran fondos o inversiones de compañías privadas, brindan ayudan a las empresas que se hallen en mejora y crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio .

El financiamiento se fracciona: en corto plazo y largo plazo:

Financiamiento a corto plazo, conformado por:

- **Crédito Comercial:** Son fuentes de financiamiento a corto plazo para empresas pequeñas, los proveedores son más liberales en otorgar un crédito, que una entidad bancaria, esto se refleja en las cuentas por pagar, pasivo a corto plazo acumulado, cuentas por cobrar .
- **Credito Bancario:** Son créditos que brindan bancos para financiar un capital y emprender un negocio o actividad de una empresa .
- **Líneas de crédito:** Representa dinero disponible en el banco, durante un periodo pactado .
- **Papeles comerciales:** Son pagares a corto plazo concedidos por organizaciones industriales o compañías financieras, pueden venderse directo o a través de intermediarios, en contrapartida de mercancía, trabajo o servicios comerciales .
- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar)
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** En este financiamiento, como garantía del préstamo se utiliza el inventario de la empresa, el fiador o prestamista tomara posesión de la garantía, cuando la empresa deje de cumplir o pagar .

Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando un activo fijo (propiedad) del

deudor pasa a manos del prestamista (acreedor), para garantizar el pago del préstamo .

b) Acciones: Es el patrimonio o capital de un accionista o empresario dentro de una organización a la que pertenece .

2.2.2 teoría de capacitación

Capacitación de personal:

Las personas son fuente clave y de ellos dependen el éxito de la empresa u organización, razón por la cual es muy importante la formación y capacitación del personal humano, para desempeñarse de forma eficiente durante sus actividades en la empresa. Debe ser entendido como factor estratégico, sería una mejor inversión que haría la empresa para lograr ventajas competitivas a largo plazo, finalmente la empresa a través de la capacitación y formación tendrá gente preparada, e influyente en los niveles jerárquicos .

Transmisión de conocimientos:

Los trabajadores son primordiales en una empresa, porque ellos demuestran a través de sus conocimientos y habilidades la forma correcta de realizar sus actividades; en una empresa hay trabajadores con años de experiencia laboral, donde ellos adquirieron dichos conocimientos a través de una preparación, actualización en los procesos, y estos a su vez transmiten sus conocimientos al personal que se integre dentro de una organización, inicialmente debe desempeñarse bajo supervisión; luego el personal debe desempeñarse solo; al visualizar el desempeño laboral del trabajador .

La teoría PROBAT se caracteriza por el uso de teorías o conocimientos comprobados que son informados a los oyentes en charlas y su objetivo es de

entender las teorías aplicadas, debido a que estos son difíciles de comprender, por lo tanto, debe utilizarse gráficos, esquemas, imágenes, ejemplos y palabras para que sean comprensibles los conocimientos impartidos a los participantes .

Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico, el ser humano es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las relaciones productivas, es así como el capital humano cobra su importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar .

2.2.3 Teoría de Rentabilidad

La teoría del crecimiento económico, El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga .

Rentabilidad de mercado, es donde se logra ganancias del resultado de una actividad productiva desarrollada por las empresas e introducidas al mercado. También, representa al uso de estrategias, técnicas y acciones que la gerencia de mercadeo analiza si son correctos o no, y así efectuar los ajustes necesarios para corregir el problema .

Rentabilidad, riesgo y retenciones, rentabilidad es cuando un

empresario acumula una cantidad de dinero que adquirió de una inversión. El riesgo es cuando su inversión no obtiene ganancias. Por lo tanto, el inversionista asumirá el riesgo cuando decida invertir considerando la rentabilidad esperada del negocio, donde se expone que la inversión no es anticipada con certeza. Es la diferencia de dos grandes componentes: pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y variabilidad en los resultados obtenidos. Un negocio es cuando sepamos con certeza que el valor obtenido serán idénticos a los estimados originalmente, la rentabilidad que reflejará será la diferencia de poder adquisitivo de la moneda .

2.2.4 Teoría de las mypes

En su trabajo de investigación Zevallos (2003), afirma que, en los diferentes países, se usan varios criterios para poder clasificar a las empresas: empleados, ventas, activos y otros. Los criterios difieren dependiendo del país, aunque con frecuencia los expresa dos anteriormente tienen mayor peso, hablando del contexto latinoamericano .

Es claro el avance y enriquecimiento conceptual en torno a las mypes a lo largo del tiempo a nivel internacional, hasta ser consideradas como legítimas generadoras de desarrollo, logrando conseguir el apoyo de organismos multilaterales para la diseminación de sus actividades. Las mypes han presentado una evolución conceptual a lo largo del tiempo que se resume a continuación (Álvarez, 2009)

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definiciones

2.3.1.1 financiamiento

Las finanzas corresponden a un área de la economía que estudia la obtención y administración del dinero y el capital, es decir, los recursos financieros. Estudia tanto la obtención de esos recursos (financiación), como la inversión y el ahorro de los mismos .

Las finanzas estudian cómo los agentes económicos (empresas, familias o Estado) deben tomar decisiones de inversión, ahorro y gasto en condiciones de incertidumbre. Al momento de tomar estas decisiones los agentes pueden optar por diversos tipos de recursos financieros tales como: dinero, bonos, acciones o derivados, incluyendo la compra de bienes de capital como maquinarias, edificios y otras infraestructuras. Ver diferencia entre ahorro e inversión.

2.3.1.2 Capacitación

Brinda conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo al personal con el objeto de tener conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda eficiencia .

Es un proceso de aprendizaje donde la persona logra y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar

decisiones no programadas. Otras teorías exponen que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz .

La capacitación es una herramienta fundamental para administrar los recursos humanos de forma planificada, sistemática y organizada que busca mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual. Su consecuencia de natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas .

2.3.1.3 Rentabilidad

Se define como una ratio económica que contrasta los beneficios alcanzados en relación con los recursos propios de la empresa, es decir obtener más ganancias que pérdidas. Por otro lado, es el beneficio económico o ganancia que produce la empresa. Llamada también gestión rentable de una empresa.

El crédito y su importancia (Leigaraza, 2009) dice: Las empresas, gracias a los créditos, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos, también son ingresos para el país. Sin embargo, el nivel de endeudamiento (los créditos) debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general .

El crédito otorga los recursos que no se dispone para poder efectuar las operaciones que se requieren, las empresas industriales

con la ayuda de los créditos pueden aumentar su capacidad de planta, mejorar su producción e incrementar las ofertas de empleo ayudando así al desarrollo de la economía, adquirido debe ser aceptable y pagable para que no afecte la estabilidad económica de las empresas y contribuya a su quiebra fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones .

Según Sunat (2020), indica en la ley n°. 30056 ley de impulso al desarrollo productivo y crecimiento empresaria – Esta Ley fue promulgado El 02 de julio del 2003, el Congreso de la República ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarias, este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresa (mipyme).

III.- METODOLOGÍA

3.1. Tipo de la investigación

La investigación fue tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 5)

3.2. Nivel de investigación

La investigación fue de nivel descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio

Como lo menciona, Trasierra (2000), las investigaciones de nivel descriptivos, “son aquellos que se utilizan para describir la realidad tal y como se presentan en la naturaleza En este tipo de diseño, el investigador no manipula deliberadamente ninguna variable, solamente observa y describe el fenómeno tal y como se presenta

3.3. Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación fue no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir la variable y analizar su incidencia en su contexto dado (Hernández Sampieri, 2010)

M  O

Dónde:

M = Está conformada por las Mypes encuestadas del sector comercial – rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019

O = Observación de variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad.

▪ **Cuantitativo:** La investigación fue cuantitativo, porque se utilizó estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión .

▪ **No experimental:** La investigación fue no experimental o ex post-facto es la que no se manipularon las variables Los sujetos fueron observados en su ambiente natural, en su realidad LO que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos (Hernández Sampieri, 2010)

- **Transversal:** La investigación fue transversal porque se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y se analizaron su interrelación en un solo momento .
- **Retrospectivo:** La investigación fue retrospectivo por se indago sobre hechos o sucesos ocurridos en el pasado .
- **Descriptivo:** La investigación fue descriptivo porque me limite a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información .

3.4. El Universo y muestra

3.4.1 Población.

Conformado por 8 propietarios de igual mypes de materia de investigación del sector servicio comercial – rubro abarrotes del Distrito de Taraco 2019 Dichos establecimientos cuentan con licencia de funcionamiento, datos obtenidos de la Municipalidad Distrito de Taraco. (Investigadores, 2012) según Arias (2006) Los tesistas e investigadores en formación que no cuenten con financiamiento, deben estudiar poblaciones finitas y accesibles .

3.4.2 Muestra.

Se toma una muestra de 8 tiendas de abarrotes que se representa la población en estudio, la misma que será dirigida (Investigadores, 2012) Ramírez (1999), indica que la mayoría de los autores coinciden que se puede tomar un aproximado del 30% de la población y se tendría una muestra con un nivel elevado de representatividad .

3.5 Definición y Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	escala de medición	
Caracterización financiamiento o y capacitación.	El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido	La variable comprende las siguientes dimensiones: fuentes de financiamiento, plazos, fases de la capacitación. Por ser una variable nominal se medirá con el cuestionario estructurado	Fuentes de financiamiento	Financiamiento formal	1. Solicitó financiamiento formal para financiar su micro empresa?	Nominal
				Bancos	2. ¿Solicitó financiamiento a bancos para financiar su micro empresa?	Nominal
				Cajas de ahorro y crédito	3. ¿Solicitó financiamiento en las cajas de ahorro y crédito para su micro empresa?	Nominal
				Financiamiento informal	4. ¿Su micro empresa fue financiada informalmente?	Nominal

	(Lerma, Martín & Castro, 2007).				financiamiento informal?	
				Ahorros personales	5. ¿Financió su micro empresa con ahorros personales?	Nominal
			Financiamiento o por plazos	Financiamiento a corto plazo	6. ¿ Su micro empresa obtuvo financiamiento a corto plazo ?	Nominal
				Financiamiento a largo plazo	7. ¿ Su micro empresa obtuvo financiamiento a largo plazo ?	Nominal
			Fases de la capacitación	Desarrollar conocimientos	8. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de su micro empresa?	Nominal
				Desarrolla habilidades	9. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus habilidades en	Nominal

					beneficio de su micro empresa?	
				Desarrollan actitudes	10. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de su micro empresa?	Nominal
rentabilidad	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una	La rentabilidad comprende las siguientes dimensiones: tipos de rentabilidad, formas	Tipos de rentabilidad	Rentabilidad económica	1. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad económica?	Nominal
				Rentabilidad financiera	2. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad financiera?	Nominal

<p>empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades (León & Schreiner, 2012)</p>	<p>de elevar la rentabilidad. Por ser una variable nominal se medirá con el cuestionario estructurado.</p>		Rentabilidad sobre las ventas	3. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad sobre las ventas?	Nominal
		<p>Formas de elevar la rentabilidad</p>	Aumenta las ventas	4. ¿Con la capacitación su micro empresa aumenta las ventas?	Nominal
			Mejora las ventas y clientes	5. ¿Con la capacitación su micro empresa mejora la relación de las ventas con los clientes?	Nominal
			Reduce costos de los recursos	6. ¿Con la capacitación su micro empresa reduce los costos de los recursos de personal?	Nominal

3.6. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos

3.6.1 Técnicas: Se utiliza una encuesta según

Hernández Sampieri, 2010) señala que para recolectar información implican tres actividades que se encuentran estrechamente vinculadas entre sí que son :

- Seleccionar un instrumento o método de recolección de los datos.
- Aplicar ese instrumento o método para recolectar datos.
- Preparar observaciones, registros y mediciones obtenida

3.6.2 Instrumentos: Es un medio que se utilizó para el logro de los

objetivos, se realizó un cuestionario estructurado. según (Hernández Sampieri, 2010) investigador para recolectar la información de la muestra seleccionada y poder resolver el problema de la investigación, que luego facilita resolver el problema de mercadeo. Los instrumentos están compuestos por escalas de medición .

instrumento 1: cuestionario

Su elaboración consiste en formular preguntas cerradas de alternativa múltiple por escrito, en función de los objetivos e indicadores de la variable a investigarse

3.6.3 Plan de Análisis: El dato recolectado en la investigación se analizó

haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel .

Se realizó el siguiente procedimiento:

- se coordinó con los propietarios de las tiendas de abarrotes fecha y hora para aplicar el cuestionario.

- Se buscó un lugar adecuado para realizar la encuesta.
- Se registra la información brindada por el encuestado.
- Se procesó la información obtenida de los encuestados.
- Se tabulo la información obtenida de los encuestados

3.7 matriz de consistencia

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial- rubro abarrotes del distrito de Taraco año 2019”</p>	<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cómo es la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial – rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019?</p> <p>PROBLEMA ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo es la caracterización del financiamiento (créditos) de las mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019? • ¿Cómo es la caracterización de la capacitación de las MYPES del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019? • ¿Cómo es la caracterización de la rentabilidad de las mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019? 	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar y describir caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial – rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Describir la caracterización del financiamiento (créditos) de las mypes del comercial rubro abarrotes del distrito taraco 2019 ➤ Describir la caracterización de la capacitación de las mypes del comercial rubro abarrotes del distrito taraco 2019 ➤ Describir la caracterización de la rentabilidad de las mypes del comercial rubro abarrotes del distrito taraco 2019 	<p>financiamiento</p> <p>capacitación</p> <p>rentabilidad</p>	<p>tipo de investigación:</p> <p>tipo: cuantitativo</p> <p>nivel: descriptivo</p> <p>diseño: no experimental descriptivo.</p> <p>población:</p> <p>08 establecimientos del sector servicio comercial – rubro abarrotes del Distrito de Taraco 2019</p> <p>muestra:</p> <p>Estará conformada por 8 micro y pequeñas empresas – rubro abarrotes del Distrito de Taraco 2019</p> <p>técnica: la encuesta</p> <p>instrumentos: cuestionario estructurado por 10 preguntas</p>

3.8 Principios Éticos

La presente investigación realizada a las micro y pequeñas empresas (MYPE), está fundamentada por principios éticos, en primer lugar por la autonomía, donde la persona decide por si misma velando por los intereses de los demás en este caso estaría determinado por los representantes legales de las MYPE, además el principio de la confidencialidad, porque es la propiedad de la información y la que garantiza que esté accesible únicamente a personal autorizado para acceder a dicha información y de confiabilidad, porque es la capacidad de un ítem de desempeñar una función requerida, en condiciones establecidas durante un período de tiempo determinado, también se tomó en cuenta la beneficencia, el cual busca contribuir con las demás personas como por ejemplo universitarios, docentes, entre otros y por último el de responsabilidad, porque es el cumplimiento de las obligaciones o cuidado al hacer o decidir algo, o bien una forma de responder que implica el claro conocimiento de que los resultados de cumplir o no las obligaciones, recaen sobre uno mismo ya que el recojo de información será tomado tal igual que se nos presentó, lo cual está reflejado en los resultados finales (Zutter, 2012)

IV RESULTADOS

tabla 01: Edad de los representantes legales de las mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
De 27 a 62 años (Adulto)	7	92%
De 19 a 26 años (Joven)	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 92% su edad fluctúa entre los 27 a 62 años y el 8% fluctúa entre los 19 a 26 años

Tabla 02: Sexo de los representantes legales de las mypes

Sexo	Frecuencia	porcentaje
Masculino	0	0%
Femenino	8	100%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 02 se observa que, del 100% de los encuestados, el 100% son de sexo femenino.

Tabla 03: Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	0	0%
Secundaria	5	75%
Superior no Universitaria	2	17%
Superior Universitaria	0	0%

Ninguna	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 75% tienen instrucción secundaria, el 17% tienen instrucción superior no Universitaria y el 8% ninguna instrucción.

Tabla 04 : Estado civil de los representantes legales de las mypes

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	17%
Casado	2	17%
Conviviente	2	50%
Divorciado	1	8%
Viudo	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% es conviviente, el 17% es soltero, el 17% es casado, el 8% es divorciado y el 8% es viudo.

Tabla 05: ¿Cuánto tiempo permanece en su actividad?

Años	Frecuencia	Porcentaje
1	1	17%
2	2	25%
3	2	25%
De 4 a más	4	33%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 05 se observa que, del 100% de los encuestados, el 33% se dedica al negocio por más de 4 años, el 25% se dedica 2 a 3 años, el 17% se dedica 1 año.

Tabla 06: Formalidad de las mypes del rubro abarrotes

Mype	Frecuencia	Porcentaje
Formal	3	42%
Informal	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 06 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% de las MYPES son formales y el 42% son informales.

Tabla 07: Motivo de creación de la mypes del rubro abarrotes

Motivo de creación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	8	100%
Subsistencia	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 07 se observa que, del 100% de los encuestados, el 12% se crearon con el fin obtener ganancias.

Tabla 08: Cantidad de Trabajadores permanentes en las MYPES del rubro abarrotes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1	8	100%

2	0	0%
Más de 3	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 08 se observa que, del 100% de los encuestados, tienen un solo trabajador.

Financiamiento de las mypes

Tabla 9 :¿Cómo financian su actividad las MYPES rubro abarrotes?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento Propio	5	58%
Financiamiento de Terceros	3	42%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 09 se observa que, del 100% de los encuestados, el **58%** tiene financiamiento propio y el **42%** recibieron financiamiento de terceros.

Tabla 10: Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Bancaria	1	17%
No bancaria	2	25%
Prestamista	0	0%
No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% no precisa y el 25% obtuvo crédito no bancario (cajas) y el 17% obtuvo crédito bancario.

Tabla 11: Pago de la tasa de Interés del crédito solicitado

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
29% anual	1	17%
33% anual	2	25%
No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% no precisa, el 25% paga interés del 33% anual, y el 17% paga interés de 29% anual.

Tabla 12: En el año 2018 ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?

Alternati va	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	4	50%
1	2	25%
2	2	25%
Más de 3 veces	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 12 se observa que, del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018, el 50% no solicitó crédito, el 25% solicitó crédito una vez, y el otro 25% solicitó crédito 2 veces.

Tabla 13: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	42%
No	0	0%
No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 13 se observa que el 58% no precisa porque no solicitó crédito, y el 42% sí obtuvo el monto solicitado.

Tabla 14: ¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	3	42%
Largo plazo	0	0%
No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 14 se observa que, del 100% de los encuestados, el tiempo del crédito solicitado, el 58% no precisa, y el 42% lo hizo corto plazo.

Tabla 15: ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo?

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	50%
Compra de activos	0	0%
Capital de trabajo	3	42%
Mejoramiento de infraestructura	0	0%

Capacitación	0	0%
Pago de deudas	0	0%
Otros	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 15 se observa que, del 100% de los encuestados los que recibieron crédito, el 50% no precisan, el 42% invirtió para capital de trabajo y el 8% invirtió en otros.

Capacitación de las mypes

Tabla 16 ¿Usted recibe capacitación para emprender mejor su negocio?

Recibe capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	50%
No	4	50%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 16 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no recibe capacitación y el otro 50% recibe capacitación

Tabla 17: ¿Cuántas veces se ha capacitado?

Nº de Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	4	50%
1	4	50%
2	0	0%
3 a mas	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla 17 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% se capacito una vez y el 50% no se capacito.

Tabla 18: ¿Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participo?

Recibe capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	1	17%
Marketing empresarial	3	33%
Otro especificar	0	0%
Ninguno	4	50%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 18 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no participo en ningún curso, el 33% participo en curso de marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial.

Tabla 19: ¿La capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad para su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla 19 se observa que, el 100% de los encuestados, mencionan que la capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad para su empresa.

Rentabilidad de las mypes

Tabla 20: ¿En los últimos dos años ha mejorado sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	58%
No	3	42%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 20 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% afirman que si mejoro ganancias y el 42% afirman que no mejoro sus ganancias.

Tabla 21: ¿El financiamiento (crédito) mejora sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	42%
No	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 21 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% afirma que el crédito financiero no mejora las ganancias y 42% afirma que si mejora las ganancias.

Tabla 22: ¿Cree usted que la capacitación incrementaría sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	67%
No	2	33%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 22 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67%

afirma que la capacitación mejoraría sus ganancias y 33% afirma que no mejoraría sus ganancias.

Tabla 23: ¿La infraestructura y el buen trato incrementarían sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 23 se observa que, del 100% de los encuestados, el 100% afirman que la infraestructura.

4.1 Resultados

Cuadro 01 Respecto a los Empresarios

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	01	El 92% (7) de los representantes legales son adultos y el 8% (1) es joven.
Sexo	02	El 100% (8) son sexo femenino
Grado de Instrucción	03	El 75% (6) tiene secundaria completa, el 17% (1) tiene superior no universitaria y el 8% (1) no tiene grado de instrucción.
Estado civil	04	El 17% (1) es soltero, el 17% (1) es casado, el 50% (4) es conviviente, el 8% (1) es divorciado y el 8% (1) es viudo

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 01, 02, 03 y 04 (ver anexo 2)

Cuadro 02
Respecto a las MYPES

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica a la actividad	05	El 17% (2) se dedica 1 año, el 25% (3) se dedica 2 años, el 25% (3) se dedica 3 años y el 33% (4) se dedica más de 4 años.
Formalidad de las Mypes	06	El 42% (5) de las Mypes son formales y el 58% (7) son informales.
Motivo de creación	07	El 100% (12) de las Mypes se crearon para obtener ganancias.
Cantidad de Trabajadores	08	El 100% (12) cuenta con un solo trabajador

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 05, 06, 07 y 08 (ver anexo 2)

Cuadro 03
Respecto al Financiamiento (Objetivo Especifico 1)

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	09	El 58% (7) financian su actividad son sus propios recursos y el 42% (5) lo hacen con fondos de entidades bancarias.
Entidad a la que recurre	10	El 58% (7) se financia con sus propios recursos, el 25% (3) se financia con entidad no bancaria y el 17% se financia con entidad bancaria.
Tasa de Interés	11	El 100% (12) no precisa la tasa de interés
Cantidad de crédito solicitado en el 2018	12	El 50% (6) no solicito crédito, el 25% (3) solicito una vez, y el otro 25% (3) solicito 2 veces.
Montos solicitados	13	El 58% (7) no precisa, y el 42% (5) si obtuvo el monto solicitado.

Tiempo del crédito	14	El 58% (7) no precisa, y el 42% (5) lo hizo corto plazo
Inversión del crédito	15	El 50% (6) no precisan, el 42% (5) lo invierte en capital de trabajo y el 8% (1) lo invierte en otros.

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 09, 10, 11, 12, 13, 14 y 15 (ver anexo 2)

Cuadro 04
Respecto a la Capacitación (Objetivo Especifico 2)

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibe capacitación	16	El 50% (6) recibieron capacitación y el otro 50% (6) no recibieron capacitación,
Cuántas veces se capacitó	17	El 50% (6) ninguna vez se capacitó y el otro 50% (6) se capacitó una vez.
Temas en que se capacitó	18	El 17% (2) se capacitó en manejo empresarial, el 33% (4) se capacitó en marketing empresarial y el 50% (8) no se capacitó.
La capacitación mejoraría el rendimiento y competencia	19	El 100 (12) menciona que si 100% mejoraría

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 16, 17, 18 y 19 (ver anexo 2)

Cuadro 05
Respecto a la Rentabilidad (Objetivo Especifico 3)

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Mejoro su rentabilidad en los dos últimos años	20	El 58% (7) afirman que si mejoro sus ganancias y el 42% (5) afirma que no mejoro.
El financiamiento crédito mejoro sus ganancias	21	El 42% (5) afirma que el crédito si mejora las ganancias y el 58% (7) afirma que no mejora.
La capacitación incremento sus ganancias	22	El 67% (8) si incrementaría sus ganancias y el 33% (4) no incrementaría sus ganancias.
La infraestructura y el buen Trato incrementaría sus ganancias	23	El 100% (12) afirman que si incrementarían sus ganancias.

Fuente: Elaboración propia en bases a las Tablas 20, 21, 22, y 18 (ver anexo 2)

4.2 Análisis de Resultados

Respecto a los Empresarios

Los representantes legales de las Mypes el 92% son adultos, sus edades oscilan entre 27 a 62 años; y el 8% son jóvenes, sus edades oscilan 19 a 26 años, el 100% son del sexo femenino, el 75% de los encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa, el 17% tiene Superior no Universitaria y el 8% no tiene de grado de instrucción, el 50% de los encuestados son convivientes, el 17% son casados y Solteros, el 8% son divorciados y viudos

Respecto a las Características de las mypes

El 33% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de venta de abarrotes de 4 a más, el 25% se dedican 2 a 3 años, y el 17% se dedica un año, el 58% de las Mypes encuestadas son informales y el 42% son formales, el 100% de las Mypes se crearon con la finalidad de obtener ganancias, el 100% de las Mypes encuestadas cuenta solo con un trabajador.

Respecto al Financiamiento

El 58% de microempresarios encuestados trabajan con financiamiento propio y el 42% tienen financiamiento de terceros, el 25% recurren a una entidad no bancaria, el 17% recurre a una entidad bancaria, y el 58% no solicitan créditos. El 100% no recuerda la tasa de interés que paga, el 25% de los encuestados manifiestan en el año 2017 solicitaron préstamo entre una y dos veces, el 42% recibieron los montos solicitados en el crédito, el 42% indican que el préstamo solicitado fue a corto plazo, el 42% de los encuestados invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 8% lo invierte en otros rubros.

Respecto a la Capacitación

El 50% de los microempresarios encuestados, no recibieron ninguna capacitación y el otro 50% si recibieron capacitación para poder emprender su negocio, pero solo una capacitación, el 33% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial; el 100% de los microempresarios encuestados que si recibirían capacitación mejorarían su rendimiento y competitividad en sus Mype

Respecto a la Rentabilidad

El 58% de los microempresarios encuestados dijeron que en los últimos dos años mejoraron sus ganancias, el 58% de los microempresarios encuestados manifiestan que el crédito no mejora la rentabilidad de sus empresas y el 42% manifiestan que mejoraron sus ganancias, el 33% de los microempresarios encuestados afirman que la capacitación incrementaría sus ganancias, el 100% de los encuestados manifiestan que la infraestructura y buen trato mejorarían su rentabilidad de sus microempresas.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los Empresario

El 92% los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa de 27 a 62 años, el 100% son de sexo femenino, el 75% tienen secundaria completa,.

Respecto a las características de las Mypes

Los datos recogidos muestran que el 58% de las Mypes son informales, el 100% de las Mypes se crearon con la finalidad de obtener ganancias y cuentan con un solo trabajador.

Respecto al Financiamiento

Los microempresarios, el 58% trabajan con financiamiento propio, el 42% reciben

financiamiento de terceros ya sea una entidad bancaria o entidad no bancaria, el 58% de los encuestados no solicitan créditos porque mencionan que se paga con intereses y el 42% recibieron créditos en los montos solicitados, los créditos utilizaron para capital de trabajo y otros rubros.

Respecto a la Capacitación

Los microempresarios afirman que el 50% no reciben capacitación y el otro 50% recibieron capacitación solo una vez, se capacitaron en marketing empresarial y manejo empresarial, el 100% manifiestan que la capacitación mejoraría su rendimiento y competitividad en sus Mypes.

Respecto a la Rentabilidad

El 58% de los microempresarios afirmo que mejoro sus ganancias en los dos últimos años, también afirman que el financiamiento, la capacitación incrementaría sus ganancias y el 100% manifiestan que la infraestructura y el buen trato mejorarían su rentabilidad de sus microempresas.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a las Mypes:

Se les orienta a que se formalicen para que así puedan obtener mayor utilidad, ganancias y tengan crecimiento o ampliar sus empresas. Para satisfacer mejor las necesidades de las personas.

Respecto al financiamiento:

Los empresarios deberían buscar financiamiento en entidades que ofrezcan bajas tasas de interés, flexibilidad en el préstamo, para que puedan cumplir con sus pagos, e incrementar sus ganancias.

Respecto a la capacitación:

La capacitación a los microempresarios de las Mypes, debería intensificarse o desarrollarse de forma permanente para mejorar y así encaminar mejor sus microempresas.

Respecto a la Rentabilidad:

Para incrementar sus rentabilidades o ganancias dentro su actividad o negocio, debe tener un control adecuado de los gastos, debemos ver la diferencia del precio de venta de un producto y el costo del producto adquirido, debemos tener un registro de adecuado de nuestro inventario, analizar que cliente te da más ingresos, aumentar la recompra de un producto para ampliar nuestra microempresa y la tecnología es un aliado

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

- Álvarez, K. D. (s.f.). El crédito financiero y su relación con el desarrollo de las MYPES del sector comercio de la ciudad de Tarapoto, San Martín. Tesis, Upeeu . Recuperado el 07 de noviembre de 2018, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1274>
- Arias, R. A. (2017). Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de pollos para el consumo humano en el mercado La Perla, Chimbote, 2015. Recuperado el 12 de enero de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3251>
- Chalco. (2017). Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, Rubro abarrotes del Distrito de San Miguel-San Román-Puno, periodo 2017”,. san miguel: mypes.
- Dávila, J. R. (2016). Caracterización del control interno de inventario de las empresas comerciales de Ferretería del Perú: Caso MALPISA E.I.R.L. Trujillo, 2016. Recuperado el 12 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/497>
- García, E. G. (2016). Los mecanismos de control interno administrativo del área de almacén de las empresas del sector comercio – rubro ferretero en la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2015. Recuperado el 15 de enero de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1031>
- Giler, C. (2012). “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la micro empresa Skynet de Cantón Quevedo, año 2012.
- González, J. S. (2015). Sistemas de control interno. doi: <https://translate.google.com.pe/translate?hl=es&sl=en&tl=sl&u=https%3>

A%2F%2Fbooks.google.com.pe%2Fbooks%3Fid%3DNM1wAQAACAAJ
%26dq%3Dcontrol%2Binterno

Gutiérrez, Á. (. (2015). planteamiento del problema.

Hernández Sampieri. (2010). Metodología de la investigación. Mexico: ISBN:
970-10-5753-8.

Huancas, A. H. (2017). Caracterización del control interno y la gestión empresarial en las
micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de
pasamanería, del distrito de Callería, 2016. Recuperado el 12 de enero de 2018, de
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4951>

Luque, A. T. (2017). Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo
Económico de las Mypes del Sector Servicio - Plantas Procesadoras y
Concentradoras de Mineral, Mina la Rinconada 2016. UNIVERSIDAD
PERUANA UNIÓN. Recuperado el 05 de Noviembre de 2018, de
<http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1050>

Martínez, A. F. (2015). La liberalización de los mercados y el fomento de la
competitividad como elementos del desarrollo económico de la región de
Antioquia, Colombia. El caso del sector textil-confección (1991-2010). TESIS
DOCTORAL, UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
doi:<http://eprints.ucm.es/29743/1/T35982.pdf>

Martínez, D. B. (2017). El control interno en las entidades locales: El Control
Financiero. CreateSpaceIndependentPublishingPlatform, 2017. Recuperado el
12 de Enero de 2019

McGregor, D. (2012). La teoría X y la teoría Y de McGregor,.

Monzón, C. T. (2016). Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas

- empresas del sector comercio, rubro ferretería del mercado Las Malvinas de Chimbote, 2013. Recuperado el 13 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1395>
- Morales, V. (2009). Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito”.
- Moreno, D. Y. (2015). Derecho del control fiscal y del control interno. (2. Grupo Editorial Ibáñez, Ed.) Recuperado el 13 de enero de 2019, de <https://books.google.com.pe/books?id=ZpUVDQEACAAJ&dq=control+interno&hl=e&sa=X&ved=0ahUKEwj69uHAtovgAhVIh-AKHUS0A4s4ZBD0AQg0MAM>
- Nilola Vizcarra (5). (2010). mypes (5),. México: economía.
- Quilcate, A. K. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012. licenciado en administración de empresas, Usat, Lambayeque. Recuperado el 06 de noviembre de 2018, de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>
- Rice, A. B. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. 28(69).
doi:<http://www.analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/144>
- Roncal, T. A. (2018). Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Ferretería Abanto”, de Cajamarca, 2017. Recuperado el 14 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5933>
- Zutter, L. G. (2012). Principios de administración financiera. Mexico

VIII ANEXO

8.1 Carátula



**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 mypes del sector comercial-rubro

abarrotes del distrito de Taraco, año 2019”

**INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN PARA
OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN
CONTABILIDAD**

AUTOR

Quisocala Gallegos, Luis

Código ORCID: 0000-0001-5707-6784

TUTOR

Mg. CPCC Arevalo Perez Romel

Código ORCID: 0000-0002-0044-1629

JULIACA – PERÚ

2020

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial-rubro abarrotes del distrito de Taraco, año 2019”

ARTICULO CIENTIFICO**AUTOR:**

Quisocala Gallegos Luis

Correo electrónico: luis25qg@gmail.com

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial, rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019 . La investigación fue de tipo descriptivo, se escogió en forma dirigida una muestra de 8 tiendas comerciales, población a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son: **Respecto a los empresarios**, el 92% de los representantes legales son adulto, el 100% son de sexo femenino, el 75% tiene secundaria completa, el 17% tiene Superior no universitaria y el 8% no tiene grado de instrucción, el 50% son convivientes, el 17% son solteros y casados, el 8% son divorciados y viudos En las principales características de las mypes del ámbito en estudio se tiene: el 33% afirman tener de 4 a más años en su actividad empresarial, el 58% son informales y el 42% son formales en su actividad, el 100% de las mypes se crearon con fin de obtener ganancias, el 100% cuenta con un solo trabajador en su actividad **Respecto al Financiamiento:** El 58% manifiesta tener financiamiento propio y el 42% reciben financiamiento de terceros, el 25% solicitaron crédito de una entidad no bancaria y el 17% de entidades bancarias y el 58% no solicitaron préstamo,

el 100% de los encuestados no recuerda el pago de la tasa de interés, en el año 2018 solicitaron crédito financiero entre una y dos veces, el 42% obtuvo el monto solicitado, el 42% solicitó el préstamo a corto plazo, el 42% lo utilizaron para capital de trabajo y el 8% en otros rubros . **Respecto a la capacitación:** El 50% se capacitan y el otro 50% no se capacitan, el 50% se capacitaron una sola vez, el 33% se capacitaron en marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial, el 100% indica que la capacitación mejoraría el rendimiento y competencia para su empresa. **Respecto a la Rentabilidad Empresarial:** El 58% mejoró su rentabilidad en los 2 últimos años y el 42% no mejoró su rentabilidad, el 42% mejoró su rentabilidad solicitando crédito financiero y el 58% no mejoró su rentabilidad, el 67% afirma que la capacitación incrementaría sus ganancias y el 33% afirma que no mejoraría, el 100% menciona si mejoraría su infraestructura y dar un buen trato aumentaría su rentabilidad en su empresa .

PALABRAS CLAVE:

Financiamiento, capacitación, rentabilidad y mypes

ABSTRACT

The objective of this research work was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of mypes in the commercial sector, the grocery sector of the district of Taraco 2019 . the research was descriptive, a sample was selected in a directed manner of 8 commercial stores, population to whom a structured questionnaire was applied through the survey technique. the results obtained are: regarding employers, 92% of legal representatives are adults, 100% are female, 75% have a high school, 17% have a non-university superior, and 8% do not have a degree. instruction, 50% are cohabiting, 17% are single and married, 8% are divorced and widowed. the main characteristics of mypes in the field under study are: 33% claim to have 4 to more years in their business activity, 58% are informal and 42% are formal

in their activity, 100% of mypes they were created in order to obtain profits, 100% have only one worker in their activity

Regarding financing: 58% claim to have their own financing and 42% receive financing from third parties, 25% requested credit from a non-bank entity and 17% from banking entities and 58% did not request a loan, 100% of the respondents do not remember the payment of the interest rate, in 2018 they requested financial credit between one and two times, 42% obtained the requested amount, 42% requested the short-term loan, 42% used it for capital work and 8% in other áreas .

Regarding training: 50% are trained and the other 50% are not trained, 50% were trained only once, 33% were trained in business marketing and 17% in business management, 100% indicate that the training improves performance and competence for your company .

Regarding business profitability: 58% improved their profitability in the last 2 years and 42% did not improve their profitability, 42% improved their profitability by requesting financial credit and 58% did not improve their profitability, 67% affirmed that training it would increase its profits and 33% affirm that it would not improve, 100% mentions if it would improve its infrastructure and give a good deal would increase its profitability in their company

keywords: financing, training, profitability and mypes

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las MYPES son un pilar fundamental del desarrollo económico del país y, por lo tanto, contribuyen a mejorar en varias áreas En particular, este proyecto se encuentra en el campo de hardware, creando empleos en el país Economía Representan excelentes medios para impulsar el desarrollo económico y una mejor

distribución de la riqueza. Las pymes mexicanas representan el 97% de todas las empresas, generan el 79% de la población y generan ingresos equivalentes al 23% del producto interno bruto. Y considérelas como lo que realmente son: la base de la economía mexicana (Nilola Vizcarra (5), 2010)

Las mypes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia, menciona que en Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, Por regiones, 66% de este segmento productivo se concentra en Bogotá y cinco departamentos. es por ello que Colombia ha necesitado de un cuarto de siglo para transformar su economía y ganarse un lugar en el contexto internacional (Álvarez, pág. ALVARES) Por otro lado, hablando de la ciudad de Taraco, el área local continúa creciendo económicamente con el problema de los alimentos, la necesidad de comprarlos. Esta vez permite la satisfacción del público en general

De esta forma este trabajo de investigación servirá como antecedentes y bases teóricas para estudios posteriores realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

Financiamiento: Es un préstamo entregado a un cliente a cambio de pagos en una fecha futura indicada en un contrato. Esa cantidad de dinero debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), depende de lo que ambas partes acordaron .

Teorías gerenciales, gerencia se refiere al cargo de conducir y administrar los asuntos de una empresa, sociedad u organización los gerentes ejecutan la función de coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros, controlan el logro de metas y objetivos Las teorías gerenciales describen y expresan modelos de como dirigir y desempeñarse los gerentes administrativamente Los gerentes eligen diferentes habilidades y criterios, para maximizar sus utilidades y

lograr el éxito. Para obtener una utilidad se debe trabajar en función al salario, la fama, la intervención en el mercado, seguridad en el trabajo, la vida tranquila y otros

(Marconi, 2012) La teoría X Y Y: Según Douglas Macgregor (1906-1964) la teoría X dice que los directivos piensan que los trabajadores se mueven ante el dominio o la amenaza y la teoría Y dice los directivos afirman el principio de que la gente quiere y necesitan trabajar, Procedimiento De Evaluación Del Crédito (Van & Wachowicz, 2002). comentan: El procedimiento de evaluación del crédito consiste en tres pasos conexos: (1) recopilar información sobre los solicitantes, (2) analizar dicha información para determinar su solvencia, y (3) tomar la decisión crediticia A su vez con esta última se determina si el crédito debe autorizarse y cuál será el monto máximo.

Teorías gerenciales, gerencia se refiere al cargo de conducir y administrar los asuntos de una empresa, sociedad u organización los gerentes ejecutan la función de coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros, controlan el logro de metas y objetivos Las teorías gerenciales describen y expresan modelos de como dirigir y desempeñarse los gerentes administrativamente Los gerentes eligen diferentes habilidades y criterios, para maximizar sus utilidades y lograr el éxito Para obtener una utilidad se debe trabajar en función al salario, la fama, la intervención en el mercado, seguridad en el trabajo, la vida tranquila y otros

Capacitación: Brinda conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo al personal con el objeto de tener conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda eficiencia.

Teoría PROBAT Esta Fue pensado, planteado y aplicado en base a un trabajo experimental con más de 200 productores agrícolas de los departamentos de Cusco y Apurímac en el Perú La teoría PROBAT se caracteriza por el uso de teorías o conocimientos comprobados que son informados a los oyentes en charlas y su objetivo es de entender las teorías aplicadas debido a que estos son difíciles de comprender, por lo tanto, debe utilizarse gráficos, esquemas, imágenes, ejemplos y palabras para que sean comprensibles los conocimientos impartidos a los participantes.

Transmisión de conocimientos, los trabajadores son primordiales en una empresa, porque ellos demuestran a través de sus conocimientos y habilidades la forma correcta de realizar sus actividades; en una empresa hay trabajadores con años de experiencia laboral, donde ellos adquirieron dichos conocimientos a través de una preparación, actualización en los procesos, y estos a su vez transmiten sus conocimientos al personal que se integre dentro de una organización, inicialmente debe desempeñarse bajo supervisión; luego el personal debe desempeñarse solo; al visualizar el desempeño laboral del trabajador.

Rentabilidad: Se define como una ratio económica que contrasta los beneficios alcanzados en relación con los recursos propios de la empresa, es decir obtener más ganancias que pérdidas. Por otro lado, es el beneficio económico o ganancia que produce la empresa. Llamada también gestión rentable de una empresa, no solo evita las pérdidas, también nos permite obtener utilidades, a un excedente por encima de un conjunto de gastos de la empresa

El crédito y su importancia: (Leigaraza, 2009). dice: Las empresas, gracias a los créditos, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su

producción y sus ingresos, también son ingresos para el país, Sin embargo, el nivel de endeudamiento (los créditos) debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general.

METODOLOGIA

Tipo de la investigación

Será Cualitativo porque se usará una cantidad numérica en el estudio y serán tratadas a través del campo de la estadística

La investigación de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios) sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes (Hernández, Fernández & Baptista, 2010)

Nivel de investigación

Es descriptivo, porque se limitó a puntualizar las principales características de las variables en estudio, Según Arias G. (2012), define: la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos

Diseño de la Investigación

Descriptivo Se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto, Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir la variable y analizar su incidencia en su contexto dado (Hernández Sampieri, 2010)

M  O

Dónde:

M=Está conformada por las mypes encuestadas

O=Observación de variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad

No experimental

Es porque se recolectaron datos en un solo momento y en tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar las incidencias en su contexto dado, Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos (Hernández Sampieri, 2010)

Universo y muestra

Población

Conformado por 8 propietarios de igual mypes de materia de investigación del sector servicio comercial – rubro abarrotes del distrito de Taraco 2019 Dichos establecimientos cuentan con licencia de funcionamiento, datos obtenidos de la municipalidad distrito de Taraco .

(Investigadores,2012). según Arias (2006) Los tesisistas e investigadores en formación que no cuenten con financiamiento, deben estudiar poblaciones finitas y accesibles .

Muestra.

Se toma una muestra de 12 tiendas de abarrotes que se representa la población en estudio, la misma que será dirigida (Investigadores, 2012) según Ramírez (1999), indica que la mayoría de los autores coinciden que se puede tomar un aproximado del 30% de la población y se tendría una muestra con un nivel elevado de representatividad

Definición y Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores		scala de medición
Caracterización financiamiento y capacitación.	El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido	La variable comprende las siguientes dimensiones: fuentes de financiamiento, financiamiento por plazos, fases de la capacitación. Por ser una variable nominal se medirá con el cuestionario estructurado	Fuentes de financiamiento	Financiamiento formal	1. Solicitó financiamiento formal para financiar su micro empresa?	Nominal
				Bancos	2. ¿Solicitó financiamiento a bancos para financiar su micro empresa?	Nominal
				Cajas de ahorro y crédito	3. ¿Solicitó financiamiento en las cajas de ahorro y crédito para su micro empresa?	Nominal
				Financiamiento informal	4. ¿Su micro empresa fue financiada mediante	Nominal

	(Lerma, Martín & Castro, 2007).				financiamiento informal?		
				Ahorros personales	5. ¿Financió su micro empresa con ahorros personales?	Nominal	
				Financiamiento o por plazos	Financiamiento a corto plazo	6. ¿ Su micro empresa obtuvo financiamiento a corto plazo ?	Nominal
					Financiamiento a largo plazo	7. ¿Su micro empresa obtuvo financiamiento a largo plazo?	Nominal
				Fases de la capacitación	Desarrollar conocimientos	8. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de su micro empresa?	Nominal

				Desarrolla habilidades	9. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus habilidades en beneficio de su micro empresa?	Nominal
				Desarrollan actitudes	10. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de su micro empresa?	Nominal
rentabilidad	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una	La variable rentabilidad comprende las siguientes dimensiones: tipos de rentabilidad, formas	Tipos de rentabilidad	Rentabilidad económica	1. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad económica?	Nominal
				Rentabilidad financiera	2. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad financiera?	Nominal

	<p>empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades (León &Schreiner, 2012)</p>	<p>de elevar la rentabilidad. Por ser una variable nominal se medirá con el cuestionario estructurado</p>		Rentabilidad sobre las ventas	3. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad sobre las ventas?	Nominal
			<p>Formas de elevar la rentabilidad</p>	Aumenta las ventas	4. ¿Con la capacitación su micro empresa aumenta las ventas?	Nominal
				Mejora las ventas y clientes	5. ¿Con la capacitación su micro empresa mejora la relación de las ventas con los clientes?	Nominal
				Reduce los costos de los recursos	6. ¿Con la capacitación su micro empresa reduce los costos de los recursos de personal?	Nominal

Técnicas e instrumentos de la recolección de datos

Técnicas

Se utiliza una encuesta según

(Hernández Sampieri, 2010) señala que para recolectar información implican tres actividades que se encuentran estrechamente vinculadas entre sí que son : Seleccionar un instrumento o método de recolección de los datos. Aplicar ese instrumento o método para recolectar datos. Preparar observaciones, registros y mediciones obtenida

Instrumentos

Es un medio que se utilizó para el logro de los objetivos, se realizó un cuestionario estructurado

Según (Hernández Sampieri, 2010) investigador para recolectar la información de la muestra seleccionada y poder resolver el problema de la investigación, que luego facilita resolver el problema de mercadeo. Los instrumentos están compuestos por escalas de medición.

Su elaboración consiste en formular preguntas cerradas de alternativa múltiple por escrito, en función de los objetivos e indicadores de la variable a investigarse.

Plan de Análisis

El dato recolectado en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel Se realizó el siguiente procedimiento:

- Se coordinó con los propietarios de las tiendas de abarrotes fecha y hora para aplicar el cuestionario .
- Se buscó un lugar adecuado para realizar la encuesta .
- Se registra la información brindada por el encuestado .
- Se procesó la información obtenida de los encuestados

- Se tabulo la información obtenida de los encuestados

RESULTADOS

Tabla 01: Edad de los representantes legales de las mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
De 27 a 62 años (Adulto)	7	92%
De 19 a 26 años (Joven)	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 92% su edad fluctúa entre los 27 a 62 años y el 8% fluctúa entre los 19 a 26 años

Tabla 02: Sexo de los representantes legales de las mypes

Sexo	Frecuencia	porcentaje
Masculino	0	0%
Femenino	8	100%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 02 se observa que, del 100% de los encuestados, el 100% son de sexo femenino.

Tabla 03: Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	0	0%
Secundaria	5	75%
Superior no Universitaria	2	17%
Superior Universitaria	0	0%

Ninguna	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 75% tienen instrucción secundaria, el 17% tienen instrucción superior no Universitaria y el 8% ninguna instrucción.

Tabla 04 Estado civil de los representantes legales de las mypes

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	17%
Casado	2	17%
Conviviente	2	50%
Divorciado	1	8%
Viudo	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% es conviviente, el 17% es soltero, el 17% es casado, el 8% es divorciado y el 8% es viudo.

Tabla 05: ¿Cuánto tiempo permanece en su actividad?

Años	Frecuencia	Porcentaje
1	1	17%
2	2	25%
3	2	25%
De 4 a más	4	33%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 05 se observa que, del 100% de los encuestados, el 33% se dedica al negocio por más de 4 años, el 25% se dedica 2 a 3 años, el 17% se dedica 1 año.

Tabla 06: Formalidad de las mypes del rubro abarrotes

Mype	Frecuencia	Porcentaje
Formal	3	42%
Informal	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 06 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% de las MYPES son formales y el 42% son informales.

Tabla 07: Motivo de creación de la mypes del rubro abarrotes

Motivo de creación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	8	100%
Subsistencia	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 07 se observa que, del 100% de los encuestados, el 12% se crearon con el fin obtener ganancias.

Tabla 08: Cantidad de Trabajadores permanentes en las MYPES del rubro abarrotos

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1	8	100%
2	0	0%
Más de 3	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 08 se observa que, del 100% de los encuestados, tienen un solo trabajador.

Financiamiento de las mypes

Tabla 9 :¿Cómo financian su actividad las MYPES rubro abarrotos?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento Propio	5	58%
Financiamiento de Terceros	3	42%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 09 se observa que, del 100% de los encuestados, el **58%** tiene financiamiento propio y el **42%** recibieron financiamiento de terceros.

Tabla 10: Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Bancaria	1	17%
No bancaria	2	25%
Prestamista	0	0%

No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% no precisa y el 25% obtuvo crédito no bancario (cajas) y el 17% obtuvo crédito bancario.

Tabla 11: Pago de la tasa de Interés del crédito solicitado

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
29% anual	1	17%
33% anual	2	25%
No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% no precisa, el 25% paga interés del 33% anual, y el 17% paga interés de 29% anual.

Tabla 12: En el año 2018 ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	4	50%
1	2	25%
2	2	25%
Más de 3 veces	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 12 se observa que, del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018, el 50% no solicitó crédito, el 25% solicitó crédito una vez, y el otro 25% solicitó crédito 2 veces.

Tabla 13: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	42%
No	0	0%
No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 13 se observa que el 58% no precisa porque no solicitó crédito, y el 42% si obtuvo el monto solicitado.

Tabla 14: ¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	3	42%
Largo plazo	0	0%
No precisa	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 14 se observa que, del 100% de los encuestados, el tiempo del crédito solicitado, el 58% no precisa, y el 42% lo hizo corto plazo.

Tabla 15: ¿En que fue invertido el crédito que obtuvo?

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	50%
Compra de activos	0	0%
Capital de trabajo	3	42%
Mejoramiento de infraestructura	0	0%
Capacitación	0	0%
Pago de deudas	0	0%
Otros	1	8%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 15 se observa que, del 100% de los encuestados los que recibieron crédito, el 50% no precisan, el 42% invirtió para capital de trabajo y el 8% invirtió en otros.

Capacitación de las mypes

Tabla 16 ¿Usted recibe capacitación para emprender mejor su negocio?

Recibe capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	50%
No	4	50%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 16 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no recibe capacitación y el otro 50% recibe capacitación

Tabla 17: ¿Cuántas veces se ha capacitado?

Nº de Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	4	50%
1	4	50%
2	0	0%
3 a mas	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla 17 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% se capacito una vez y el 50% no se capacito.

Tabla 18: ¿Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participo?

Recibe capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	1	17%
Marketing empresarial	3	33%
Otro especificar	0	0%
Ninguno	4	50%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.

Interpretación: En la Tabla 18 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no participo en ningún curso, el 33% participo en curso de marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial.

Tabla 19: ¿La capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad para su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla 19 se observa que, el 100% de los encuestados, mencionan que la capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad para su empresa.

Rentabilidad de las mypes

Tabla 20: ¿En los últimos dos años ha mejorado sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	58%
No	3	42%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 20 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% afirman que si mejoro ganancias y el 42% afirman que no mejoro sus ganancias.

Tabla 21: ¿El financiamiento (crédito) mejora sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	42%
No	5	58%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 21 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58%

afirma que el crédito financiero no mejora las ganancias y 42% afirma que si mejora las ganancias.

Tabla 22: ¿Cree usted que la capacitación incrementaría sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	67%
No	2	33%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 22 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% afirma que la capacitación mejoraría sus ganancias y 33% afirma que no mejoraría sus ganancias.

Tabla 23: ¿La infraestructura y el buen trato incrementarían sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPEs en estudio.

Interpretación: En la Tabla 23 se observa que, del 100% de los encuestados, el 100% afirman que la infraestructura.

CONCLUSIONES

Respecto a los Empresario

El 92% los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa de 26 a 60 años, el 100% son de sexo femenino, el 75% tienen secundaria completa,

el 50% son convivientes,

Respecto a las características de las Mypes

Los datos recogidos muestran que el 58% de las Mypes son informales, el 100% de las Mypes se crearon con la finalidad de obtener ganancias y cuentan con un solo trabajador.

Respecto al Financiamiento:

Los microempresarios, el 58% trabajan con financiamiento propio, el 42% reciben financiamiento de terceros ya sea una entidad bancaria o entidad no bancaria, el 58% de los encuestados no solicitan créditos porque mencionan que se paga con intereses y el 42% recibieron créditos en los montos solicitados, los créditos utilizaron para capital de trabajo y otros rubros.

Respecto a la Capacitación

Los microempresarios afirman que el 50% no reciben capacitación y el otro 50% recibieron capacitación solo una vez, se capacitaron en marketing empresarial y manejo empresarial, el 100% manifiestan que la capacitación mejoraría su rendimiento y competitividad en sus Mypes.

Respecto a la Rentabilidad

El 58% de los microempresarios afirmo que mejoro sus ganancias en los dos últimos años, también afirman que el financiamiento, la capacitación incrementaría sus ganancias y el 100% manifiestan que la infraestructura y el buen trato mejorarían su rentabilidad de sus microempresas.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

- Álvarez, K.D. (s.f.). El crédito financiero y su relación con el desarrollo de las MYPES del sector comercio de la ciudad de Tarapoto, San Martín. Tesis, Upeeu . Recuperado el 07 de noviembre de 2018, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1274>
- Arias, R. A. (2017). Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de pollos para el consumo humano en el mercado La Perla, Chimbote, 2015. Recuperado el 12 de enero de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3251>
- Chalco. (2017). Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, Rubro abarrotes del Distrito de San Miguel-San Román-Puno, periodo 2017”,. san miguel: mypes.
- Dávila, J. R. (2016). Caracterización del control interno de inventario de las empresas comerciales de Ferretería del Perú: Caso MALPISA E.I.R.L. Trujillo, 2016. Recuperado el 12 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/497>
- García, E. G. (2016). Los mecanismos de control interno administrativo del área de almacén de las empresas del sector comercio – rubro ferretero en la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2015. Recuperado el 15 de enero de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1031>
- Giler, C. (2012). “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la micro empresa Skynet de Cantón Quevedo, año 2012.
- González, J. S. (2015). Sistemas de control interno. doi: <https://translate.google.com.pe/translate?hl=es&sl=en&tl=sl&u=https%3>

A%2F%2Fbooks.google.com.pe%2Fbooks%3Fid%3DNM1wAQAACAAJ
%26dq%3Dcontrol%2Binterno

Gutiérrez, Á. (. (2015). planteamiento del problema.

Hernández Sampieri. (2010). Metodología de la investigación. Mexico: ISBN:
970-10-5753-8.

Huancas, A. H. (2017). Caracterización del control interno y la gestión empresarial en las
micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de
pasamanería, del distrito de Callería, 2016. Recuperado el 12 de enero de 2018, de
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4951>

Luque, A. T. (2017). Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo
Económico de las Mypes del Sector Servicio - Plantas Procesadoras y
Concentradoras de Mineral, Mina la Rinconada 2016. UNIVERSIDAD
PERUANA UNIÓN. Recuperado el 05 de Noviembre de 2018, de
<http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1050>

Martínez, A. F. (2015). La liberalización de los mercados y el fomento de la
competitividad como elementos del desarrollo económico de la región de
Antioquia, Colombia.El caso del sector textil-confección (1991-2010). TESIS
DOCTORAL, UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
doi:<http://eprints.ucm.es/29743/1/T35982.pdf>

Martínez, D. B. (2017). El control interno en las entidades locales: El Control
Financiero. CreateSpaceIndependentPublishingPlatform, 2017. Recuperado el
12 de Enero de 2019

McGregor, D. (2012). La teoría X y la teoría Y de McGregor,.

Monzón, C. T. (2016). Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas

- empresas del sector comercio, rubro ferretería del mercado Las Malvinas de Chimbote, 2013. Recuperado el 13 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1395>
- Morales, V. (2009). Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito”.
- Moreno, D. Y. (2015). Derecho del control fiscal y del control interno. (2. Grupo Editorial Ibáñez, Ed.) Recuperado el 13 de enero de 2019, de <https://books.google.com.pe/books?id=ZpUVDQEACAAJ&dq=control+interno&hl=e&sa=X&ved=0ahUKEwj69uHAtovgAhVIh-AKHUS0A4s4ZBD0AQg0MAM>
- Nilola Vizcarra (5). (2010). mypes (5),. México: economía.
- Quilcate, A. K. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012. licenciado en administración de empresas, Usat, Lambayeque. Recuperado el 06 de noviembre de 2018, de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>
- Rice, A. B. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. 28(69).
doi:<http://www.analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/144>
- Roncal, T. A. (2018). Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Ferretería Abanto”, de Cajamarca, 2017. Recuperado el 14 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5933>
- Zutter, L. G. (2012). Principios de administración financiera. México

RECOMENDACIONES

Respecto a las Mypes:

Se les orienta a que se formalicen para que así puedan obtener mayor utilidad, ganancias y tengan crecimiento o ampliar sus empresas. Para satisfacer mejor las necesidades de las personas.

Respecto al financiamiento:

Los empresarios deberían buscar financiamiento en entidades que ofrezcan bajas tasas de interés, flexibilidad en el préstamo, para que puedan cumplir con sus pagos, e incrementar sus ganancias.

Respecto a la capacitación:

La capacitación a los microempresarios de las Mypes, debería intensificarse o desarrollarse de forma permanente para mejorar y así encaminar mejor sus microempresas.

Respecto a la Rentabilidad:

Para incrementar sus rentabilidades o ganancias dentro su actividad o negocio, debe tener un control adecuado de los gastos, debemos ver la diferencia del precio de venta de un producto y el costo del producto adquirido, debemos tener un registro de adecuado de nuestro inventario, analizar que cliente te da más ingresos, aumentar la recompra de un producto para ampliar nuestra microempresa y la tecnología es un aliado.

8.3 Declaración jurada

DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, Luis Quisocala Gallegos, Luis con DNI N° 43113233, 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 mypes del sector comercial-rubro abarrotes del distrito de Taraco, año 2019”

Declaro bajo juramento:

- El artículo es de mi autoría
- El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- El artículo no ha sido auto plagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 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 Ángeles de Chimbote.
- Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Juliaca, 05 de mayo de 2019

Quisocala Gallegos, Luis

DNI N° 43113233

8.4 cronograma de actividades

Título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial-rubro abarrotes del distrito de Taraco, año 2019”

Cronograma de Actividades	SEMANAS	Set. 2020				Oct. 2020				Nov. 2020				Dic-20		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Asesoramiento del docente Taller de Investigación	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Exposición Línea de Investigación	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Determinación del sector y rubro a estudiar.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Título del proyecto de investigación.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Elaboración de Planteamiento de la investigación.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Elaboración del Marco Teórico y conceptual.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Elaboración de Metodología de la investigación.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Presentación del Proyecto de Investigación.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Revisión turnitin y aprobación Proyecto de Investigación	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Elaboración de Encuestas, tabulación, gráficos.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Revisión de referencias bibliográficas, APA.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Presentación del informe final de investigación.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Revisión turnitin Informe Final	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Revisión del Jurado y aprobación Participación Pre banca	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Elaboración de artículo científico, diapositivas, correctores	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Prebanca y sustentación del informe final.	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															
Cierre de Taller	PROGRAMADO															
	EJECUTADO															

8.5 presupuesto

ANEXO 2: Esquema de Presupuesto

Presupuesto desembolsable (Estudiante)			
Categoría	Base	% o número	Total (S/.)
Suministros (*)			
• Impresiones	30	4	
• Fotocopias	100	6	
• Empastado	3	1	
• Papel bond A-4 (500 hojas)		4	
• Lapiceros	10	10	
Servicios			
• Uso de Turnitin	50.00	2	100.00
Sub total			
Gastos de viaje			
• Pasajes para recolectar información			
Sub total			
Total de presupuesto desembolsable			
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	% o número	Total (S/.)
Servicios			
• Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30.00	4	120.00
• Búsqueda de información en base de datos	35.00	2	70.00
• Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40.00	4	160.00
• Publicación de artículo en repositorio institucional	50.00	1	50.00
Sub total			400.00
Recurso humano			
• Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.00	4	252.00
Sub total			252.00
Total de presupuesto no desembolsable			652.00
Total (S/.)			

8.6 Encuestas e Instrumentos de Recolección de Datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

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

DEPARTAMENTO ACADÉMICO METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

CUESTIONARIO

APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL – RUBRO ABARROTES

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes del sector y rubro indicando anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercial-rubro abarros del distrito de Taraco, año 2019”

La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente

Encuestador.....Fecha.....

estado civil: soltero () conviviente () casado () divorciado () **datos generales del encuestado (dueño y/o r. legal)**

1. Edad del representante legal:.....

2. Sexo: Masculino () Femenino ()

3. Grado de instrucción:

Primaria: () Secundaria: () Sup. No Universitario () Sup. Universitario ()

Ninguna ()

EMPRESA

1. Años de permanencia en la Actividad:
2. La Mype es: Formal () Informal ()
3. ¿Con que motivo formo Usted su actividad o negocio?
 - No precisa () Obtención de ganancias () Subsistencia ()
4. N° de Trabajadores Permanentes:

FINANCIAMIENTO

1. Como financia su actividad:
 - Con Financiamiento propio (autofinanciamiento) ()
 - Con Financiamiento de Terceros ()
2. Si el financiamiento es de terceros a que entidad recurre:
 - Bancaria () No bancaria () Prestamista ()
3. ¿Qué tasa de interés paga?
 - Alta () Baja () No precisa ()
4. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el año 2018?
 - Ninguna () 1 vez () 2 veces () Más de 3 veces ()
5. ¿Los créditos otorgados fueron en lo montos solicitados?
 - Si () No ()
6. ¿A qué plazo fue solicitado el crédito?
 - Corto Plazo () Largo plazo () No precisa ()
7. ¿En que ha invertido el crédito otorgado?
 - Compra de activos ()
 - Capital de trabajo ()
 - Mejoramiento de infraestructura ()
 - Capacitación ()
 - Pago de deudas ()
 - Otros ()

CAPACITACIÓN

1. ¿Usted recibe Capacitación para emprender mejor su negocio? Si () No ()

1. ¿Cuántas veces se ha capacitado?

➤ Ninguna () Uno. () Dos () Tres a más ()

2. Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participo?

➤ Inversión del crédito financiero ()

➤ Manejo empresarial ()

➤ Marketing Empresarial ()

➤ Otro: Especificar ().....

➤ Ninguno ()

3. Cree que la capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad, para su empresa

Si ()

No ()

RENTABILIDAD

1. ¿En los últimos dos años (2017, 2018), ha mejorado sus ganancias de su empresa?

Si ()

No ()

2. ¿Cree usted que el financiamiento (crédito) mejora las ganancias de su empresa?

Si ()

No ()

3. ¿Cree usted que el financiamiento (crédito) mejora las ganancias de su empresa?

Si ()

No ()

4. ¿Cree usted que su infraestructura y buen trato es muy importante para que sus ganancias incrementen en su empresa?

Si ()

No ()

Taraco, 2019