

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO ELECTRODOMÉSTICOS DE LA
PROVINCIA DE TOCACHE, PERIODO 2015 - 2016.**

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

AUTORA:

BR. NEBER DIAMELA PONCE SOBRADOS

ASESOR:

CPC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

TOCACHE – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO MELENDEZ PEREYRA
PRESIDENTE**

**DR. ENRIQUE LOO AYNE
SECRETARIO**

**MGTR. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
MIEMBRO**

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su provisión en la elaboración del presente informe, por ser mi fortaleza, mi redentor y mi guía en todo tiempo.

A mi Familia:

David, Diego y Alexia, por el apoyo que me brindaron en todo momento, ya que gracias a ellos he podido llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi docente de investigación, quien me dio las pautas y estructuras necesarias para que mi tesis pueda ser eficiente y razonable, aportando con su experiencia profesional el asesoramiento indicado en mi investigación.

DEDICATORIA

A mi madre, padre y hermanos, porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, me animaron en todo momento a seguir a pesar de las circunstancias.

A mis docentes, por su paciencia ya que me enseñaron los retos de mi carrera profesional, me guiaron hacer una profesional eficiente y responsable y me aconsejaron a ser mejor cada día, fueron muy importantes para mi formación profesional.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro electrodomésticos de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016; la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 tiendas dedicadas a la venta de electrodomésticos de una población de 18, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de las MYPES, el 100% son adultos, el 90% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 83% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 75% de las MYPES recibieron crédito y lo invirtieron en capital de trabajo y el 8% en el mejoramiento de su local. Respecto a la capacitación, el 83% de los microempresarios encuestados dijeron que, si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 75% de los microempresarios encuestados se capacitaron en inversión del crédito y el 8% en marketing empresarial. Respecto a la rentabilidad, el 83% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido y el 83% por la capacitación recibida hacia él y su personal. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro de electrodomésticos.

Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad y MYPES.

ABSTRACT

This research was to general objective describe the main features of the financing and profitability of MYPES trade sector, home appliances category in the province of Tocache, period 2015 - 2016; research was quantitative descriptive type and level, to develop a sample of 12 stores devoted to the sale of appliances of a population of 18, whom I will be applied through a structured questionnaire survey technique was chosen. Which are the main results: on the profile of MYPES, 100% are adults, 90% reported having more than 3 years old business. On financing, 83% of respondents say they received MYPES commercial loans, 75% of MYPES received credit and invested in working capital and 8% in improving local. Regarding training, 83% of respondents said that if entrepreneurs received training before granting credit, 75% of respondents were trained in micro-credit investment and 8% in business marketin. Regarding profitability, 83% of surveyed entrepreneurs said their profitability improved for funding received and 83% by the training received to him and his staff. The investigation concluded that most of the legal representatives of MYPES surveyed its profitability improved by financing and training received, as they are essential for their economic development and trade business management, category of appliances sector.

Keywords: Funding, Profitability and MYPES

ÍNDICE

	Pág.
JURADO EVALUADOR DE TESIS	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	iv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	18
2.3. Marco conceptual.....	20
III. METODOLOGÍA.....	31
3.1. Tipo y nivel de investigación.....	31
3.2. Diseño de la investigación	31
3.3. Población y muestra.....	33
3.4. Definición y operacionalización de las variables	34
3.5. Técnicas e instrumentos.....	39
3.6. Plan de análisis	39
3.7. Matriz de consistencia	40
3.8. Principios éticos.....	42

IV. RESULTADOS	43
4.1. Resultados.....	43
V. CONCLUSIONES	61
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS	70

ÍNDICE DE TABLAS

	Pag.
Tabla 1. Definición y operacionalización de la variable36	36
Tabla 2. Matriz de consistencia.....	40
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	43
Tabla 4. Genero de los representantes legales	44
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes legales	45
Tabla 6. Tiempo que se dedica a este rubro.....	46
Tabla 7. Cantidad de trabajadores en cada una de las MYPES	47
Tabla 8. Los trabajadores recibieron algún tipo de capacitación.....	48
Tabla 9. Cantidad de cursos de capacitación dirigida a sus trabajadores	49
Tabla 10. Temas en que se capacitaron sus trabajadores.....	50
Tabla 11. Tipo de financiamiento	51
Tabla 12. Solicitó créditos para su negocio	52
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo	53
Tabla 14. Sistema de financiamiento	54
Tabla 15. En que fue invertido el crédito obtenido.....	55
Tabla 16. Mejoró la rentabilidad por el crédito	56
Tabla 17. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad por el crédito otorgado	57
Tabla 18. Mejoró la rentabilidad por la capacitación a usted y su personal	58
Tabla 19. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad	59
Tabla 20. Cómo le considera a la capacitación en su empresa	60

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pg.
Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	43
Gráfico 2. Género de los representantes legales	44
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes legales	45
Gráfico 4. Tiempo que se dedica a este rubro.....	46
Gráfico 5. Cantidad de trabajadores en cada una de las MYPES	47
Gráfico 6. Los trabajadores recibieron algún tipo de capacitación.....	48
Gráfico 7. Cantidad de cursos de capacitación dirigida a sus trabajadores	49
Gráfico 8. Temas en que se capacitaron sus trabajadores.....	50
Gráfico 9. Tipo de financiamiento	51
Gráfico 10. Solicitó créditos para su negocio	52
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo	53
Gráfico 12. Sistema de financiamiento.....	54
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito obtenido	55
Gráfico 14. Recibió capacitación antes de recibir el crédito	56
Gráfico 15. Cantidad de cursos que obtuvo antes del crédito.....	57
Gráfico 16. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad por el crédito otorgado.....	58
Gráfico 17. Mejoró la rentabilidad por la capacitación a usted y su personal	59
Gráfico 18. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad	60

I. INTRODUCCIÓN

En estas dos últimas décadas las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) han ido adquiriendo una importancia relevante en las economías de los países, tanto en Europa como los Estados Unidos. La relevancia de este suceso radica en el aumento del número de organizaciones pequeñas que van conformando polos de negocios atomizados territorialmente, con una diversidad tanto tecnológicas como de oficios. En Perú, según los estimados del MTPE, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la SUNAT, en el Perú funcionan 3.217.478 micro y pequeñas empresas formales e informales, lo que significa 98.6% del total de empresas peruanas, las que son responsables de 42.1% del producto bruto interno (PBI). Convirtiéndose las MYPES en los factores más importantes de la evolución económica, social y política dentro de los países en vías de desarrollo, ya que lleguen a ser la base de la economía hasta de países desarrollados, por la importancia del tema en la economía y en el empleo en particular, es grande el número de las MYPES, pero hay factores que todavía les afecta, como la falta de financiamiento, capacitación y por ello rentabilidad. En Latino América, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las MYPES, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. **(Villafuerte, 2002).**

En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial. **(Bernilla, 2006).**

La Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional, ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles.

El comportamiento de la Banca representa el resultado de la política aplicada entre 1992 y 1998 en la que se puede apreciar un período de crecimiento económico y de las colocaciones bancarias de US\$ 2,041 millones a US\$ 13,320 millones. Este período se ha caracterizado por la aplicación de un conjunto de reformas del Estado y de un modelo de desarrollo que privilegió una economía competitiva de libre mercado, sobre la base de cierta disciplina fiscal, una política monetaria restrictiva, un tipo de cambio libre, acompañado con reformas a nivel macro y micro económico, reformas del Estado, de la propiedad y de las instituciones. Este conjunto de medidas y en especial la política de disciplina fiscal y la política monetaria restrictiva, ha permitido mantener el valor de la moneda y en consecuencia una baja inflación e indicadores macro económicos estables.

El exceso de liquidez y el contexto internacional ha originado que las tasas por los ahorros sean muy bajas, sin embargo las tasas de interés para los préstamos se encuentran en nivel alto, lo que ha generado una mayor rentabilidad para la Banca. Desde el punto de vista macroeconómico es ineficiente mantener tantos recursos ociosos, si tenemos que es imperioso colocar más recursos para invertir en actividades productivas que generan valor, empleo y mejoran la calidad de vida de la población.

Esta situación requiere revisar mecanismos de mercado para promover la inversión productiva utilizando modelos de desarrollo como las «incubadoras de negocios» que promuevan la generación de «empresas locomotoras del desarrollo» manejadas por el sector privado con el apoyo decidido del sector público que organice la oferta productiva del país y comparta su rentabilidad. (Vela, 2007).

Las MYPES se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPES no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones. (Bazán, 2007).

En Tocache, el desarrollo económico local debe ser la preocupación de todas las Municipalidades Distritales y Provinciales. Y debemos ser conscientes que la fortaleza económica en nuestras ciudades son los micro y pequeños empresarios, no estando lejos de esta realidad "Tocache", que tiene un 83% de Micro y Pequeños Empresarios, que son fuente generadora de empleo en el presente y para el futuro. Pero para que ese futuro sea prometedor, los gobiernos locales deben tener un papel trascendental a través de elaboración de proyectos de ordenanzas a favor de las MYPES, cursos de capacitación, cursos de talleres productivos descentralizados, ferias locales, regionales, nacionales e internacionales que aseguren el intercambio comercial a favor de las MYPES, asesoramiento técnico - legal en temas relacionados a tributación, contabilidad, materia laboral, publicidad y marketing, entre otros temas esenciales para

el nacimiento, mantenimiento y crecimiento de la empresa. Esto es una forma de contribuir en el desarrollo económico de nuestra ciudad. En Tocache la comercialización de electrodomésticos, es un sector que genera alto nivel de ingresos en las MYPES, pero no hay que olvidar que la incorporación de empresas grandes y la gran competencia que existe en la actualidad, desplaza a estas micro y pequeñas empresas, generándoles pérdidas, por eso el acceso al financiamiento y la capacitación continua, ayudan a desarrollar estrategias comerciales, para seguir una línea de rentabilidad fija, teniendo expectativas de ganancias eficientes. Por lo antes expuesto, el enunciado del problema es: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro electrodomésticos, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016?**, para dar respuesta al problema se ha planteado como objetivo general: determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016. Lo que permite identificar los aspectos relevantes de mi investigación, para poder cumplir con mi objetivo general he planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016. Describir las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Tocache,

periodo 2015 - 2016. Finalmente la presente investigación se justificó con el fin primordial de conocer como ciudadanos la influencia de este tema en la operacionalización de las MYPES, ya que no solo impacta en ellas si no a la sociedad. La mayoría de las personas de este lugar optan por vender estos productos, sobre todo cuando recién van a poner un negocio en lo primero que piensan es en un préstamo para iniciar su empresa, entonces el financiamiento incide en gran parte para el funcionamiento de las MYPES, el cual a su vez brinda una satisfacción para el microempresario o dueño del negocio que reciban apoyo de las entidades financieras, quizás para los bancos o financieras les resulte un riesgo brindarles este servicio a las MYPES por su alto nivel de morosidad que tienen a corto plazo, pero en realidad las MYPES generan empleo y representan un nivel alto de microempresarios emprendedores, por lo cual incide mucho en sus ganancias los préstamos que estas entidades le otorguen ya que el microempresario lo invertiría en sus proyectos futuros. Respecto a la rentabilidad, las MYPES del sector comercio rubro venta de electrodomésticos ha ido decayendo por la falta de dos factores muy importantes, el escaso acceso al financiamiento y a la capacitación, los cuales juegan un rol relevante para el incremento de sus ingresos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Gómez García & Marín (2012), sobre su estudio “Restricciones al financiamiento de las PYMES en México, estado de Puebla”, llegaron a las siguientes conclusiones:

La principal es la tasa de interés, seguido por los trámites burocráticos y por último las garantías. Así también encontraron que las empresas que obtuvieron un crédito bancario son maduras (más de 10 años de edad) y medianas (de 51 a 250 empleados). Se plantea que es importante, para solicitar y recibir un crédito bancario, presentar un aval con solvencia económica. De la misma forma, disponer de estados financieros dictaminados, podría representar una diferencia significativa para lograr una aprobación positiva.

Este trabajo pretende aportar datos empíricos para conocer que es importante, en el momento de solicitar un crédito bancario, contar con un aval más que disponer de una garantía hipotecaria. De la misma forma, mantener estados financieros auditados y estados financieros proyectados, pueden convertirse en factores determinantes para lograr dicha aprobación.

La información que proporciona el presente estudio será de utilidad a las instituciones públicas de apoyo a la pyme, para mejorar su comprensión sobre los obstáculos que enfrentan las empresas al acceder al financiamiento bancario y mejorar sus políticas de ayuda a las empresas. De igual manera busca auxiliar a la banca, para conocer las necesidades de los pequeños negocios y desarrollar programas de asesoría en materia de información de tipos de créditos, y difusión de requisitos para aprobación de financiamiento a las MYPES. A las empresas, para orientarlas en el proceso de

solicitud de créditos a los bancos. Y finalmente a las universidades para actualizar sus programas de estudio y capacitación sobre pequeñas y medianas empresas.

Se pueden apreciar varias limitaciones en este trabajo, primeramente, la muestra es relativamente pequeña, futuros estudios podrían incluir un número mayor de empresas. Este análisis es de tipo transversal, por lo que, realizar uno de tipo longitudinal permitiría validar las conclusiones que aquí se apuntan.

Diez & Abreu (2009), En su estudio, Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos, llegan a las siguientes conclusiones: Se resalta en primer lugar que la capacitación de personal, es una actividad que no sólo debe circunscribirse a un momento específico planificado para esto, sino que la empresa debe considerar que las personas que allí laboran deben sentirse en todo momento y de manera constante apoyadas por una cultura y un ambiente donde cada día pueda representar una nueva oportunidad para saber, conocer y aprender, en donde además se tenga presente que se obtienen diversos beneficios para la empresa y para los empleados.

Otro aspecto relevante que surge de la investigación es el hecho de que con el desarrollo de un programa de capacitación interna que permita formar instructores internos en la empresa, se beneficia a los empleados porque estos obtienen las herramientas necesarias para poder enseñar a otros compañeros, y también beneficia a la empresa porque los empleados serán más productivos y por ende la empresa también lo será. Es así como vemos que la capacitación interna genera aumentos y mejoras en la productividad.

La capacitación interna de personal debe responder a los problemas reales con soluciones reales que deben buscarse y tomarse en cuenta a través de diversas opciones para instruir, como por ejemplo mediante la formación de instructores internos.

La planificación de todas y cada una de las actividades que se hagan para dar cumplimiento a programas de capacitación interna y a la formación de instructores internos en las empresas, se considera como un aporte para completar conocimientos previos que posean los empleados y así fortalecer diversas habilidades presentes en cada uno de ellos. Esta preparación cobra valor e importancia, ya que las personas se sienten tomadas en cuenta y apreciadas cuando se les considere para este tipo de actividades que redundarán en beneficios para todo el entorno laboral y organizacional, empezando por ellos mismos, por lo que es importante recordar que el mundo del trabajo en la empresa constituye un aspecto más del proceso formativo de la persona. De la misma forma, se resalta como parte de los resultados obtenidos con la investigación, que con la capacitación interna se mejoran los procesos de estandarización de la empresa, debido a que todos los empleados podrán conocer y respetar las instrucciones estandarizadas que existan para la realización de los procesos, lo cual evita pérdidas y errores en las acciones desarrolladas. Esto hace que procesos como este, que capaciten internamente al personal, contribuyan a mejorar los procesos de estandarización de la empresa.

Es muy probable que los empleados, a partir de la participación en los procesos de capacitación interna y de su formación como instructores internos, posean un mayor compromiso y una mayor identificación con la empresa y con su función dentro de la misma, bien desde su función laboral principal, así como también desde su nueva responsabilidad y rol a desempeñar: el de instructor interno de la empresa. Por su parte la empresa debe estar atenta en adaptarse a los cambios organizacionales.

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones que puede hacer una organización en sus recursos humanos y una de las principales fuentes de bienestar para toda la organización, pues le garantiza tener la fuerza necesaria para desarrollar cualquier actividad a través de una importante fuente de poder: el conocimiento.

Cáceres (2010), En su tesis para optar el título profesional de Contador Público. “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma- región Arequipa, periodo 2008 – 2009, llego a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES estudiadas también fue de 30 a 44 años.

Los representantes legales de las MYPES estudiadas fueron del sexo masculino en un 65% y 35%, respectivamente.

El 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior en las cuales esta incluidos la universitaria y no universitaria respectivamente.

El 90% de las MYPES del sector bordados artesanales tienen más de 3 años de antigüedad. El 85% de las MYPES encuestadas dijeron que su personal si recibió capacitación. El 95% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación hacia él y su personal si es una inversión y el 5% no contestaron.

El 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.

El 5% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.

El 5% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 10% de los microempresarios 10% y 15% respectivamente, el 60% incremento en 20% y 30%. En cambio, el 10% no contestó.

El 85% de los empresarios encuestados dijeron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 5% dijeron que no recibieron capacitación, en rubro bordados artesanales.

El 65% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero y el 10% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de manejo empresarial y otros (bordados), respectivamente.

El 95% de las MYPES del sector bordados artesanales consideran que la capacitación a su personal es relevante, y el 5% no contestaron.

El 90% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial”.

Medina & Flores (2010), En su estudio Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector - turismo de la localidad de Huancavelica, periodo 2008, Llegaron a las siguientes conclusiones:

“El 45% de las Micro empresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 55.56% de las MYPES financiadas recibieron financiamiento de la Caja de ahorro y Crédito los libertadores. El 100% de las MYPES

que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. El 33.33% de las MYPES financiadas invirtieron el crédito obtenido a mejoramiento de sus locales y el 66.67% en la compra de activos fijos.

El 50% de las MYPES del sector turismo durante el año 2008 recibieron alguna capacitación para el manejo o desarrollo de sus empresas antes de obtener el crédito financiero. El 66.67% de las MYPES indican que en el año 2008 han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa. El 44.45% recibió capacitación en constitución y formalización de empresas. El 100% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión, y que esta le ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. El 55% de las MYPES determinan que obtuvieron rentabilidad en el año 2008. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008”.

Trujillo (2010), en su trabajo de investigación sobre: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009”. Cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial - rubro confección de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, en el periodo 2008 -

2009. La metodología de la investigación fue: investigación no experimental, transversal y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las MYPES encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: a) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). b) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. c) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. d) El 85% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. e) El 15% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. f) El 60% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. g) El 15% de los representantes legales de las MYPES encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. h) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas y el 10% dijeron que no. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las MYPES encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio.

b) El 55% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las MYPES encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPES encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las MYPES encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) Los 20% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

Respecto a la capacitación: a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio.

Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

Vásquez (2007), En su estudio final del “proyecto de la línea de investigación de las carreras profesionales de contabilidad y administración de la ULADECH sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006, llego a las siguientes conclusiones:

Las MYPES del sector turismo estudiadas y encuestadas reciben financiamiento en mayor proporción (48%) del sistema bancario que del sistema no bancario (30%).

Los créditos recibidos por las MYPES del sector turismo estudiadas y encuestadas han sido invertidos en mayores proporciones en: Mejoramiento y ampliación de locales (64%), capital de trabajo (60%) y en activos fijos (50%).

El 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre las políticas de atención de las entidades financieras es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que dichas políticas no incrementan la rentabilidad de sus empresas.

Asimismo, el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre los créditos recibidos es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que los créditos recibidos no mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

También el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en términos positivos, destacando el 40% de encuestados que manifestaron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en más de 10% como consecuencia de los créditos recibidos.

Solamente el 38% de los representantes de las MYPES encuestadas del sector turismo recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos (financiamiento); en contraposición, el 62% dijeron que no recibieron capacitación. Asimismo, el 38% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados dijeron que recibieron una capacitación antes del otorgamiento de los créditos y sólo el 6% dijeron que recibieron entre 2 y 3 capacitaciones antes del otorgamiento de los créditos”.

Calderón (2011), en su investigación para optar el título profesional de Contador Público “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro librerías en el centro comercial espinar del distrito de Chimbote, periodo 2011”, Llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a las MYPES: El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de librería hace más de 5 años. El 100% de las MYPES encuestados tienen entre 1 a 5 trabajadores. El 60% tienen capital ajeno y el 40% tiene capital propio. El 40% creó el negocio con el fin de solventar gastos de la familia, el 20% generar ganancias, el 20% dar empleos a sus familiares y el 20% para convertirse en empresario.

Respecto a los empresarios: De las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 35 -50 años. El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 40% de representante legales son de sexo masculino. El 80% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria y 20% tiene grado de instrucción superior universitaria. Respecto al financiamiento: En el año 2011 el 100% de los empresarios encuestados recibieron financiamiento. Del 100% de los empresarios que recibieron financiamiento, el 60% recibieron montos de financiamiento entre 10,000 a 30,000 nuevos soles y el 40% recibieron montos de financiamiento entre 40,000 a 60,000 nuevos soles. El 100% de las MYPES encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario; siendo el 60% para el Mi Banco y el 40% para el Banco de Crédito. Mi Banco (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 20% y 25% anual, y el Banco de Crédito cobra una tasa de interés anual por los créditos otorgados de 26% y 29% anual según sea el monto solicitado. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. El 80% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10%- 30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30%-50%. Respecto a la rentabilidad empresarial: 1) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011. 2) El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación.

El problema de investigación abordado, se desarrolla en cumplimiento a las disposiciones y conceptos contenidos en:

2.2.1. La Empresa.

“Una empresa es una entidad que interacciona con su entorno, con la finalidad de producir bienes o prestar servicios, materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, unos objetivos, unas tácticas y unas políticas de ejecución. La empresa es manejada por una persona o un grupo de personas designadas por la entidad, es parte esencial de una nación por que generan empleo y desarrollo económico con su producción”. (Montoya ,2004).

“Se puede apreciar que dentro de la concepción de la pequeña y micro empresa se hace alusión a la unidad económica, que opera la persona natural para hacer referencia al comerciante individual o empresario y a la persona jurídica, lo que da lugar a que la explotación pueda ser entendida como un patrimonio unitario capaz de ser trasladado o gravado”.

2.2.2. Teoría del Financiamiento.

“Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de

financiamientos, considero que el objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento”. (**Teoría del financiamiento, 2011**).

2.2.3. Teoría de la rentabilidad.

“En su investigación Rentabilidad y productividad en el mercado. Detalla que la rentabilidad no es otra cosa que "el resultado del proceso productivo. Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado”. (**Schupnik, 2011**)

“Una empresa hace dinero y por ende es rentable, satisfaciendo las necesidades de sus consumidores mejor que la competencia. La experiencia de las empresas orientadas a la calidad es que, un producto de calidad superior y con integridad en los negocios, las utilidades, la participación de mercado y el crecimiento vendrá por añadidura”.

2.3. Marco conceptual.

2.3.1. Definición de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES).

“Se conoce como Microempresa a aquella empresa de tamaño pequeño. Si bien puede haber variantes de país a país, una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada, en tanto, otro de los rasgos característicos y diferenciales con respecto a las empresas más grandes, es que en la microempresa, casi siempre, el dueño de la misma trabaja en ella. Es decir, una microempresa tiene una incidencia bastante acotada en el mercado en el cual se desempeña, no vende grandes volúmenes, ni necesita de una gran cantidad de capital para funcionar, pero en cambio sí predominará en ella mano de obra”.

2.3.2. Características de las MYPES:

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

Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Para el caso se entiende como trabajador aquel cuya prestación sea de naturaleza laboral, independientemente de la duración de su jornada o el plazo de su contrato.

Para la determinación de la naturaleza laboral de la prestación se aplica el principio de primacía de la realidad”. (Huamán, 2009).

2.3.3. Definición de financiamiento.

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. Financiamiento es obtener los recursos necesarios para un determinado objetivo, las posibilidades de acceder al financiamiento para las pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

Crédito Comercial: “Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa”.

Como utilizar el crédito comercial; El crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal. Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales,

dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa. Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

Crédito Bancario: “Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales estableces relaciones funcionales. Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente”.

Ventajas de un crédito bancario; “la flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades. Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital”.

Desventajas del crédito bancario: “Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa. Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Como utilizar un crédito bancario: La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente. Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

La finalidad del préstamo.

La cantidad que se requiere.

Un plan de pagos definido.

Pruebas de la solvencia de la empresa.

Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolver en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.

Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa esté enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito”.

Línea de Crédito: “Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco

está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite; aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos”.

Como se utiliza la línea de crédito: “El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un período determinado. Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de disponer de tal cantidad. Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques”.

Papeles comerciales: “Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. El papel comercial como fuente de recurso a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales”.

2.3.4. Definición de rentabilidad.

“En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un

capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido. La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo.

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión. Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada”.

“La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas haga los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir”.

Ejemplo determinación de la rentabilidad

“Existen dos indicadores financieros que permiten determinar la rentabilidad generada por los activos y del patrimonio de una empresa o persona.

Para ilustrar mejor la diferencia y el porqué de los dos tipos rentabilidad, trabajaremos sobre el mismo ejemplo, suponiendo que una empresa tiene activos por \$10.000.000,

pasivos por \$3.000.000 y un patrimonio de \$7.000.000. La utilidad neta de esta empresa en un año cualquiera es de \$6.000.000.

Rentabilidad sobre activos:

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = (\text{Utilidad neta}/\text{Activos}) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = (6.000.000/10.000.000) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = 60\%.$$

De lo que se puede decir que los activos de la empresa durante un año generaron una rentabilidad del 60%.

Rentabilidad sobre patrimonio:

$$\text{Rentabilidad sobre patrimonio} = (\text{Utilidad neta}/\text{Patrimonio}) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre patrimonio} = (6.000.000/7.000.000) * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre patrimonio} = 85.7\%$$

Esto quiere decir que el patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad del 85.7%.

Como se puede observar, la rentabilidad del patrimonio es superior en más de 25 puntos porcentuales a la rentabilidad de los activos. La razón es que el patrimonio es menor, y a pesar de ser menor se obtuvo la misma utilidad (\$6.000.000).

Lo anterior ocurre porque el verdadero capital invertido no son los activos sino el patrimonio, puesto que parte de los activos están financiados por terceros. El inversionista, de los 10.000.000 de activos, sólo ha financiado 7.000.000, y ésta es su inversión efectiva.

Naturalmente que si el inversionista hubiera financiado la totalidad de los activos, la utilidad seguramente hubiera sido superior (en este caso superior a 6.000.000), puesto

que financiar activos con pasivos implica necesariamente un costo financiero, costo que se evita si no se recurre a terceros.

Cuando el inversionista financia todos los activos de un proyecto, la rentabilidad de los activos y el patrimonio son iguales.

Quizás la mejor forma de medir con mayor exactitud la rentabilidad de una empresa analizada en su conjunto, es utilizando el sistema dupont, el cual combina la rentabilidad de las ventas con la rentabilidad de los activos, adicionalmente se multiplica por el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero), con el objetivo de reconocer el costo financiero que implica la financiación de los activos por pasivos. Para profundizar sobre éste indicador consulte el Sistema dupont.

Respecto a la determinación de la rentabilidad en las inversiones de renta fija como en el CDT, ésta se calcula de forma muy sencilla, toda vez que se utiliza una tasa o porcentaje de rendimiento fijo, el cual se aplica sobre el capital invertido y se utiliza el mismo concepto del Interés compuesto”.

III. METODOLOGÍA.

Se puede decir que el método es el conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos y se ponen a prueba las hipótesis y los instrumentos de trabajo de investigados; la metodología es el instrumento que enlaza el sujeto con el objeto de la investigación, sin la metodología es casi imposible llegar a la lógica que conduce al conocimiento científico. La investigación es un proceso riguroso, cuidadoso y sistematizado en el que se busca resolver problemas, bien sea de vacío de conocimiento (investigación científica) o de gerencia, pero en ambos casos es organizado y garantiza la producción de conocimientos o de alternativas de solución viables. (Saravia y Verde, 2014).

3.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis.

3.1.1. Tipo de investigación.

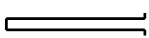
El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativa, con el fin de obtener la información necesaria para el problema de investigación.

3.1.2. Nivel de la investigación.

Descriptivo, porque se limitó a describir las características, cualidades y atributos de las variables de investigación.

3.2. Diseño de la investigación.

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M  O

Donde:

M = Muestra de las MYPES encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y la rentabilidad.

3.2.1. El universo**3.2.1.1. Área geográfica del estudio.**

El territorio sobre el cual se desarrollará la provincia de Tocache está configurado por la cordillera oriental de los Andes y la cordillera sub Andina, al centro de ambas formaciones se abre paso un valle obra de la constante actividad del río Huallaga que atraviesa a la provincia de sur a norte; similar aporte en la configuración del territorio tienen los ríos Tocache, Cachiyacu, Uchiza, Shishiyacu, Challuayacu, Cañuto, Mantención, entre otros.

En la década final del siglo pasado cientos de campesinos talaron sus bosques buscando rápidamente enriquecerse por el cultivo de la hoja de coca para el narcotráfico, después de más de 28 años lo que ha dejado esta ilícita actividad fue destrucción, muertes y enriquecimiento ilícito de unos cuantos y el empobrecimiento de gran mayoría de los pobladores.

Actualmente encontramos una población que ha decidido proyectarse tras objetivos comunes como desarrollos alternativos, ya sean cultivos de café, cacao, palmera, entre otros; y atrayendo al comercio. De los territorios andinos llegan pobladores en busca de tierras y comercio, por la pacífica población y comparten con aquellos que decidieron quedarse para vivir en armonía, con el apoyo de diferentes instituciones públicas y privadas, están apostando al desarrollo integral y sostenible de su provincia, poseen un gran espíritu de trabajo, interés de incorporar nuevas técnicas y hacer uso

de la tecnología para cambiar su estatus, situación que en muchos de ellos ya es realidad. La provincia de Tocache es una de las provincias que pertenece a la región San Martín, región que se encuentra en el Perú

3.2.2. No experimental.

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

3.2.3. Descriptivo.

Fue descriptivo porque se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único. El propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3. Población y muestra.

3.3.1. Población.

La población estuvo constituida por 18 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector manufacturero - rubro electrodomésticos en la provincia de Tocache 2015 - 2016.

3.3.2. Muestra.

Se tomó como muestra al 66.7 % del total de la población, consistente en 12 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector manufacturero – rubro electrodoméstico en la provincia de Tocache 2015 - 2016.

3.3.2.1. Criterios de inclusión.

Propietarios de la zona urbana de la ciudad de Tocache, aquellos que se encuentran en todas las encuestas realizadas.

3.3.2.2. Criterios de exclusión.

No se consideró propietarios de las zonas rurales.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

3.4.1. Financiamiento.

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

3.4.2. Rentabilidad.

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

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

solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. (Sanchez, 2002).

Tabla 1. Definición y operacionalización de la variable.

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características de los datos de los MYPES	Antigüedad MYPES	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPES	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPES	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos

			Tres a más cursos
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPES.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Sí No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Variable			Escala de medición

	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	
Rentabilidad en las MYPES	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPES.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Sí No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Sí No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información.

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 14 preguntas.

3.6. Plan de análisis.

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel se obtuvo las tablas y gráficos correspondientes a las preguntas planteadas y luego se analizaron los resultados.

		<p>representant es legales de las MYPES del sector comercio, rubro electrodomé sticos, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016. Describir las principales característic as del perfil de las MYPES del sector comercio, rubro electrodomé sticos, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016.</p>			
--	--	--	--	--	--

3.8. Principios éticos.

Puede definirse como el conjunto de los principios éticos asumidos voluntariamente por quienes profesan una determinada profesión, por razones de integridad, de profesionalismo y de responsabilidad social lo que implica un compromiso de identidad con el rol que cumplen en la vida social, los contadores deben cumplir con ciertos principios éticos básicos que a continuación detallamos:

Integridad.

Objetividad.

Competencia profesional y debido cuidado.

Confidencialidad.

Comportamiento profesional.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

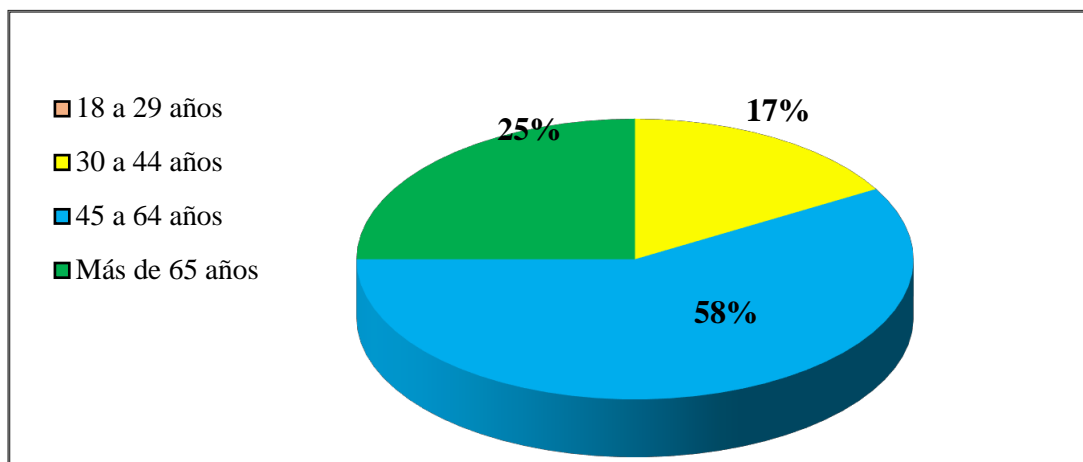
4.1.1. Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES.

Tabla 3. Edad de los representantes legales de las MYPES.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	0	0
30 a 44 años	2	17
45 a 64 años	7	58
Más de 65 años	3	25
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales de las MYPES.



Fuente: Tabla 3.

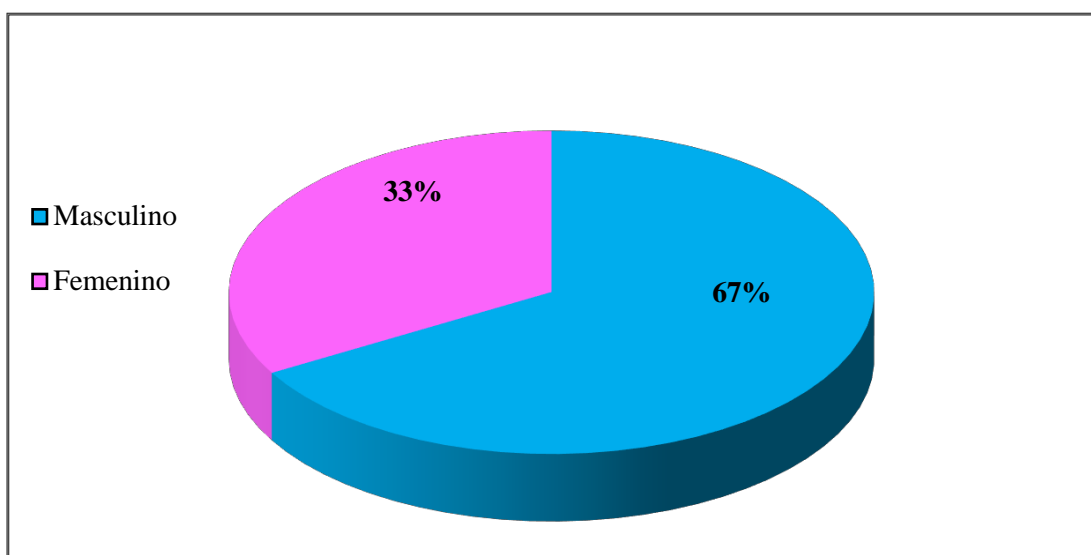
En la tabla 3, y gráfico 1, se observa que la edad de los dueños un 17% se encuentra entre 30 a 44 años, un 58% de 45 a 64 años y un 25% más de 65 años; lo que nos quiere decir que en su mayoría son adultos.

Tabla 4. Género de los representantes legales de las MYPES.

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	8	66.7
Femenino	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes legales de las MYPES.



Fuente: Tabla 4.

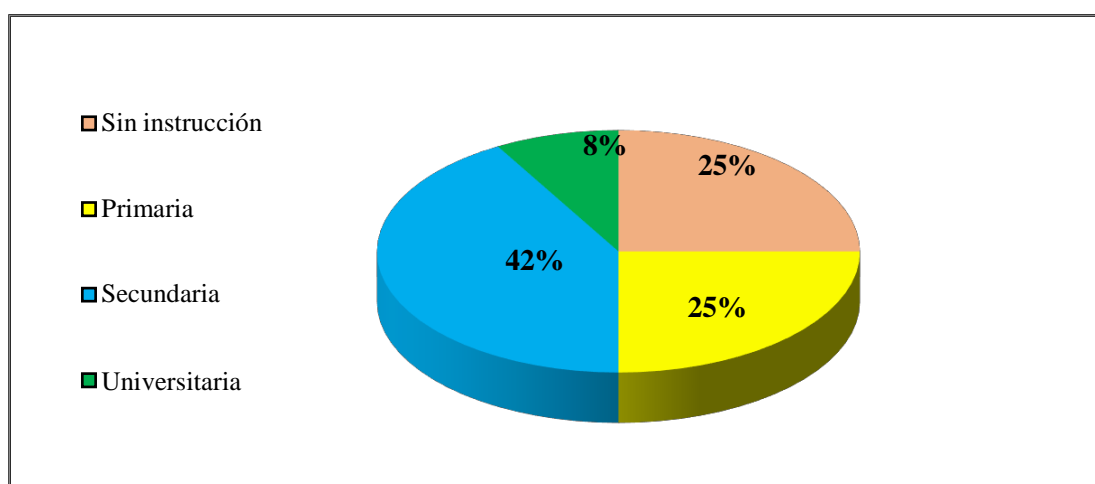
En la tabla 4, y gráfico 2, se observa que el género de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas un 67% son de sexo masculino y un 33% de sexo femenino; lo que nos quiere decir que en su mayoría son Varones.

Tabla 5. Grado de instrucción de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	3	25
Primaria	3	25
Secundaria	5	42
Universitaria	1	8
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 3. Grado de instrucción de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES.



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5, y gráfico 3, se observa que el grado de instrucción de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encuentra un 25% sin instrucción, un 25% en el nivel primaria, un 42% en el nivel secundaria y un 8% con universitaria; lo que nos quiere decir que en su mayoría cuentan con estudios.

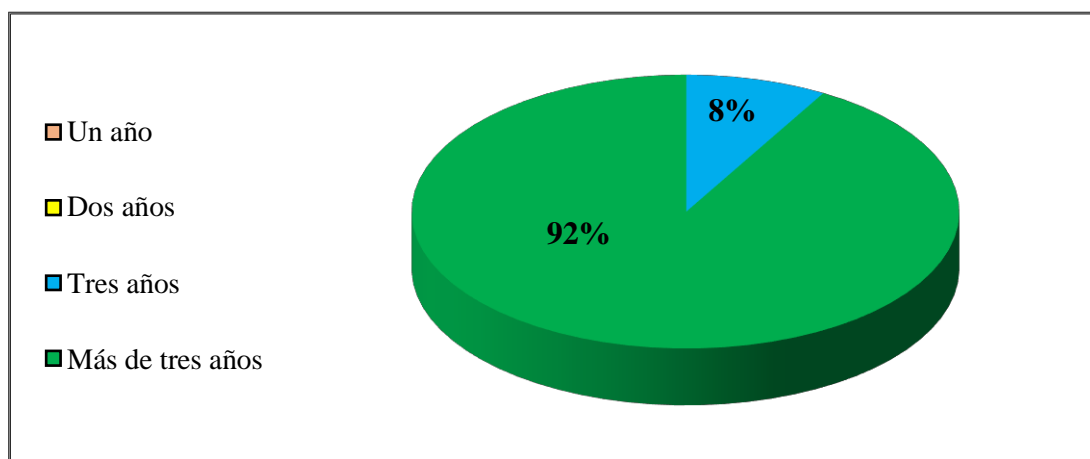
4.2. Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPES.

Tabla 6. Tiempo que se dedica a este rubro.

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	0	0
Dos años	0	0
Tres años	1	8
Más de tres años	11	92
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 4. Antigüedad dedicándose a esta actividad empresarial.



Fuente: Tabla 6.

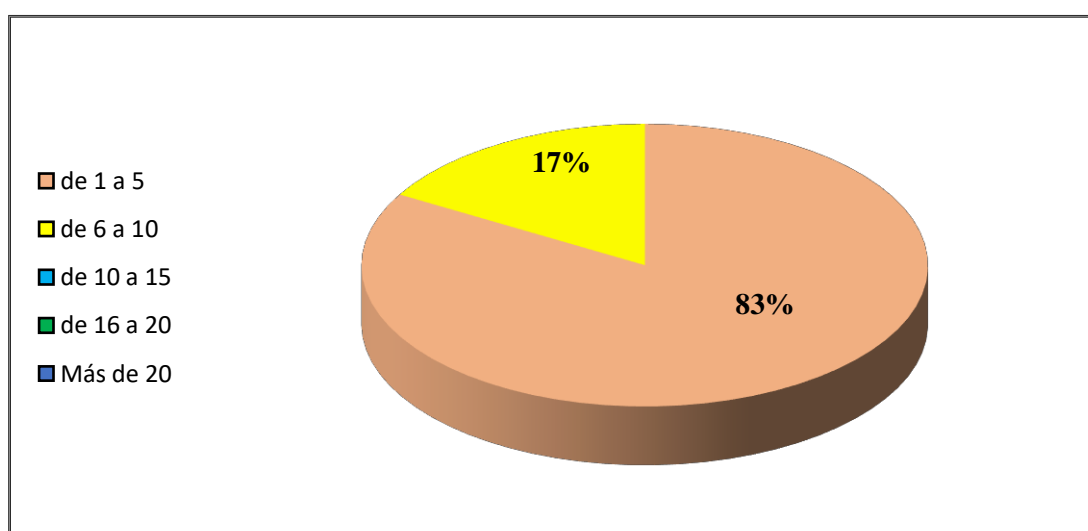
En la tabla 6, y gráfico 4, se observa que el tiempo que llevan dedicándose a la actividad empresarial los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondieron un 8% llevan tres años en esta actividad, un 92% llevan más de tres años dedicándose a esta actividad; lo que nos quiere decir que en su mayoría llevan mucho tiempo dedicándose a dicha actividad.

Tabla 7. Cantidad de trabajadores en cada una de las MYPES.

Cantidad de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
de 1 a 5	10	83
de 6 a 10	2	17
de 10 a 15	0	0
de 16 a 20	0	0
Más de 20	0	0
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 5. Cantidad de trabajadores en cada una de las MYPES.



Fuente: Tabla 7.

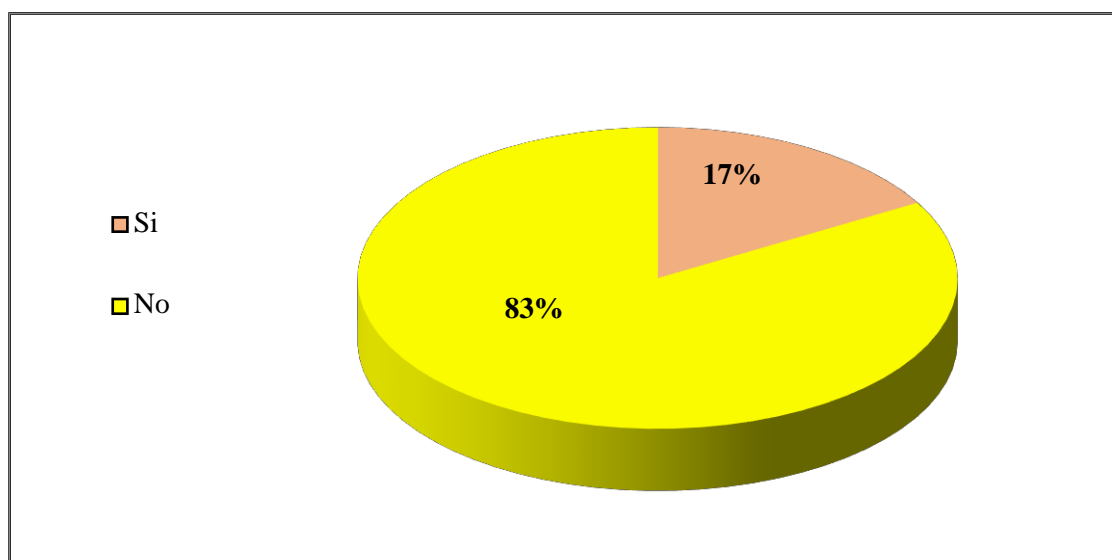
En la tabla 7, y gráfico 5, se observa la cantidad de trabajadores que emplean, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondiendo un 17% tienen entre 6 a 10 trabajadores y un 83% tienen en 1 a 5 trabajadores; lo que nos quiere decir que en su mayoría tienen pocos trabajadores lo que nos indica que se encuentran como micro y pequeñas empresas.

Tabla 8. Los trabajadores recibieron algún tipo de capacitación.

Capacitación de sus trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	2	17
No	10	83
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 6. Los trabajadores reciben algún tipo de capacitación.



Fuente: Tabla 8.

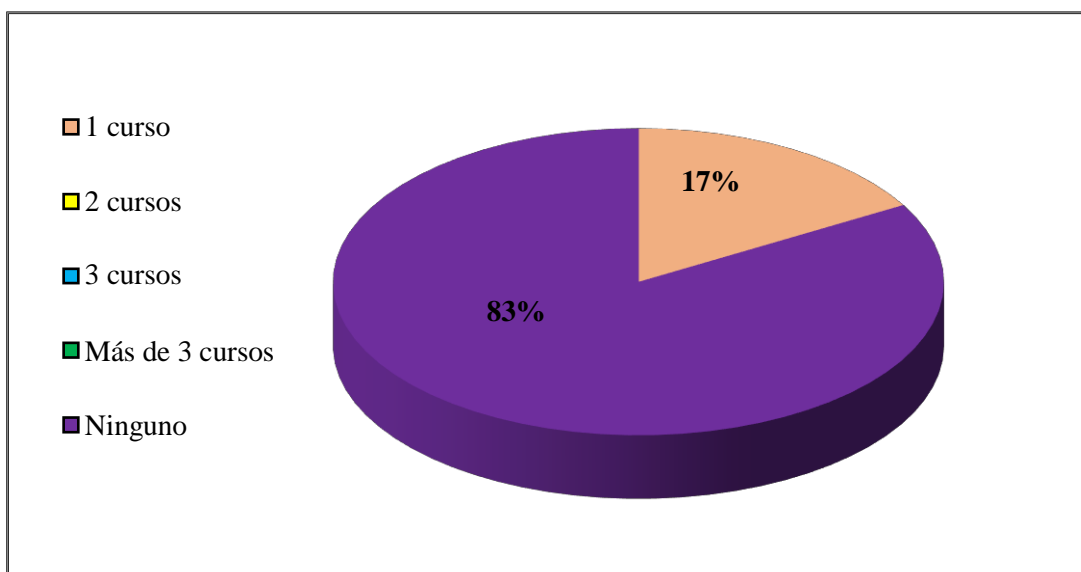
En la tabla 8, y gráfico 6, se puede observar si sus trabajadores reciben algún tipo de capacitación, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondieron un 83% no reciben ningún tipo de capacitación y un 17% si reciben algún tipo de capacitación; lo que nos quiere decir que en su mayoría no le dan importancia a las capacitaciones.

Tabla 9. Cantidad de cursos de capacitación dirigida a sus trabajadores.

Cantidad de cursos	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	2	17
2 cursos	0	0
3 cursos	0	0
Más de 3 cursos	0	0
Ninguno	10	83
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 7. Cantidad de cursos de capacitación dirigida a los trabajadores.



Fuente: Tabla 9.

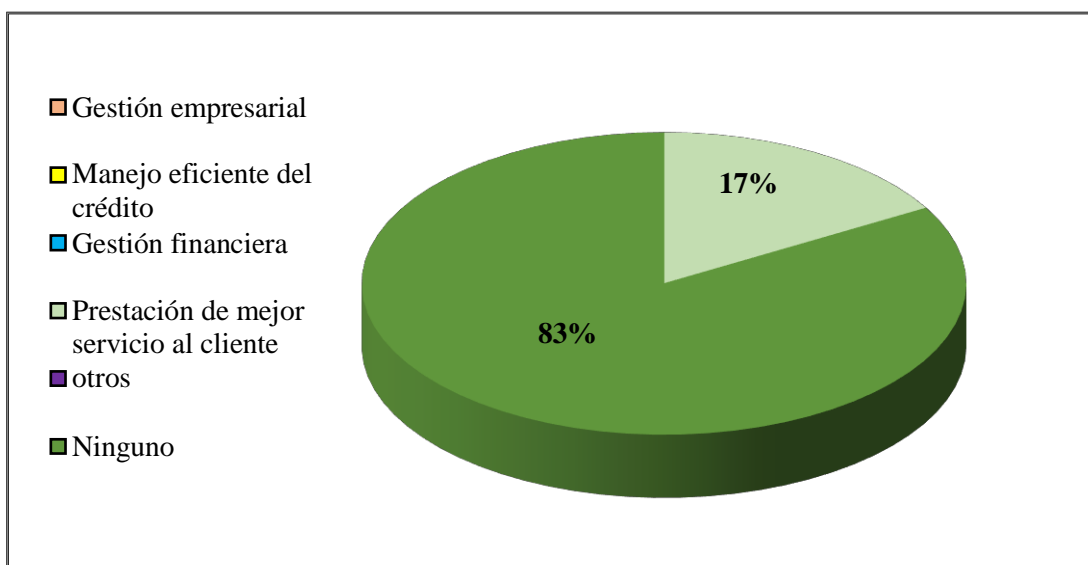
En la tabla 9, y gráfico 7, se puede observar la cantidad de cursos de capacitación que reciben sus trabajadores, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondieron un 83% no reciben ningún tipo de capacitación y un 17% si reciben al menos un curso de capacitación; lo que nos quiere decir que en su mayoría no tiene importancia las capacitaciones para sus trabajadores.

Tabla 10. Temas en que se capacitaron sus trabajadores.

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	0	0
Manejo eficiente del crédito	0	0
Gestión financiera	0	0
Prestación de mejor servicio al cliente	2	17
Otros	0	0
Ninguno	10	83
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 8. Temas en que se capacitaron sus trabajadores.



Fuente: Datos extraídos de la tabla 10.

En la tabla 10, y gráfico 8, se observan los temas de capacitación que recibieron los trabajadores, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondieron un 83% no reciben ningún tipo de capacitación y un 17% en prestación de mejor servicio al cliente; lo que nos quiere decir que los al menos reciben una capacitación le prestan más interés a la atención que brindan al cliente.

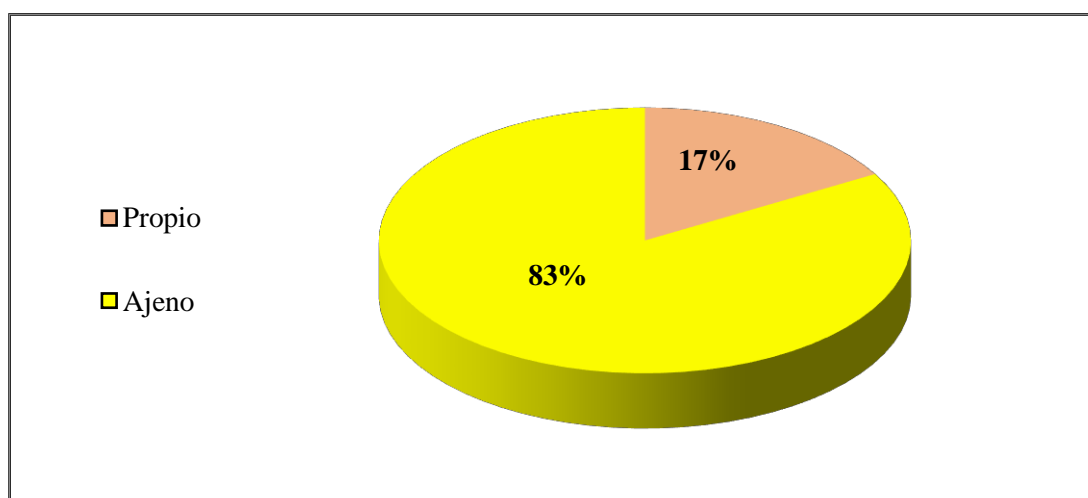
4.3. Respecto a describir las principales características del financiamiento de las MYPES.

Tabla 11. Tipo de financiamiento.

Tipo de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	2	17
Ajeno	10	83
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 9. Tipo de financiamiento.



Fuente: Tabla 11.

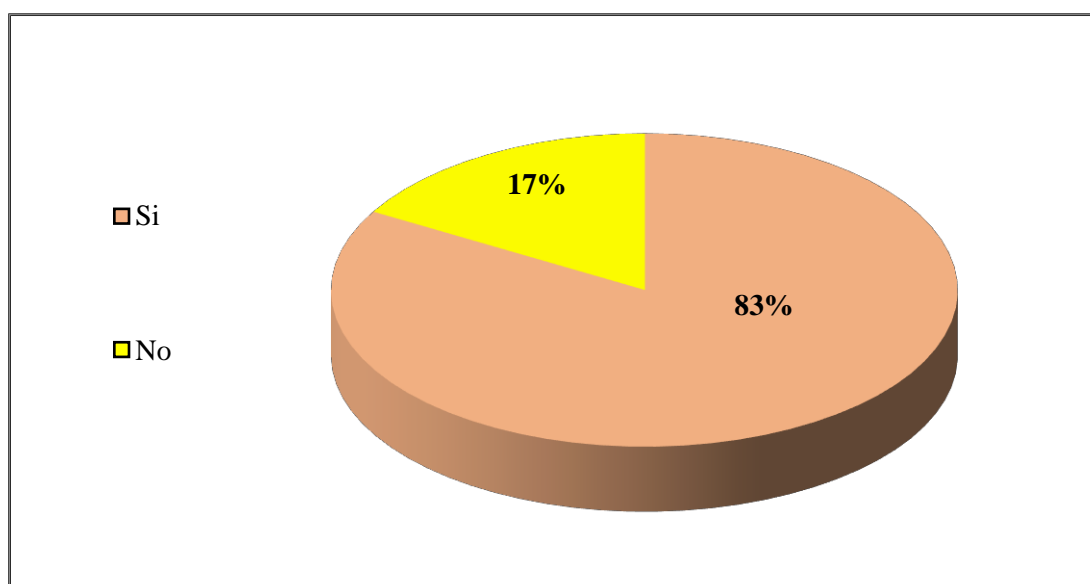
En la tabla 11, y gráfico 9, se observa el tipo de financiamiento que adquieren los empresarios, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondieron un 17% trabajan con capital propio y un 83% con financiamiento ajeno; lo que nos quiere decir que en su mayoría trabajan con financiamiento ajeno.

Tabla 12. Solicitó créditos para su negocio.

Solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	83
No	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 10. Solicitó crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

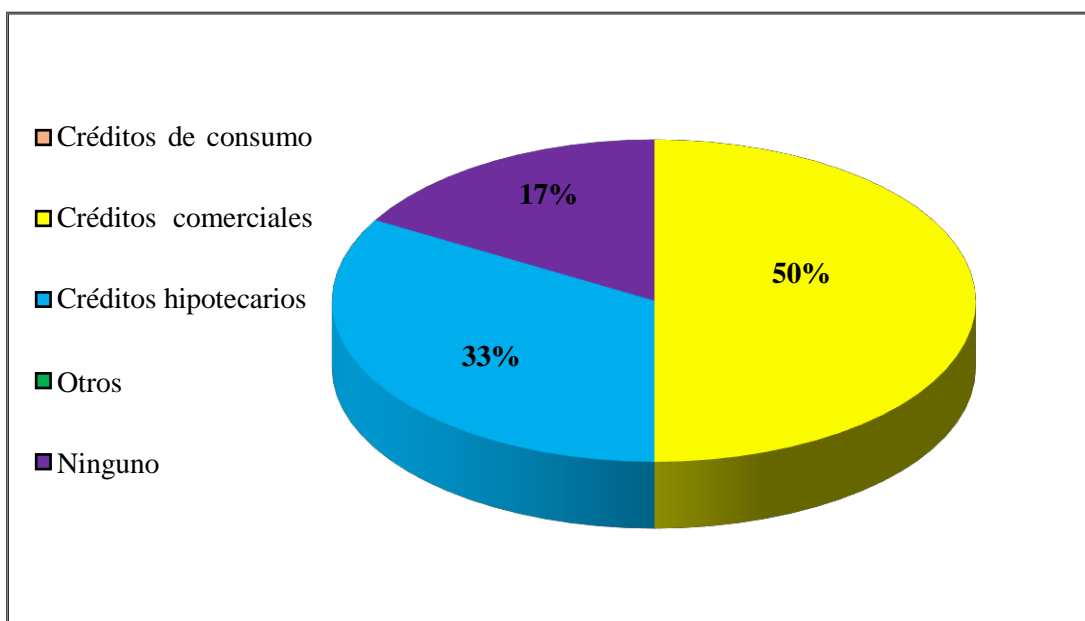
En la tabla 12, y gráfico 10, se observa si los microempresarios solicitaron créditos, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondieron un 83% si solicito crédito y un 17% no solicitaron crédito alguno; lo que nos quiere decir que en su mayoría trabajan con créditos.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Tipo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de consumo	0	0
Créditos comerciales	6	50
Créditos hipotecarios	4	33
Otros	0	0
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 11. Tipo de Crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 13.

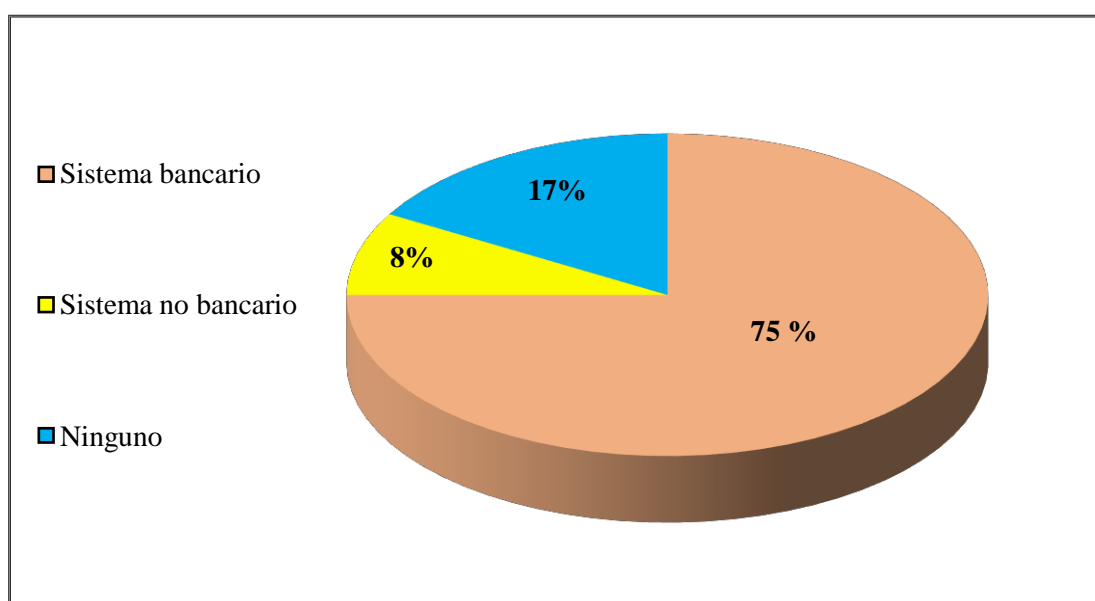
En la tabla 13, y gráfico 11, se observa el tipo de crédito que obtuvieron los microempresarios encuestadas; un 50% solicitaron créditos comerciales, un 33% solicitaron créditos hipotecarios y un 17% ninguno; lo que nos quiere decir que en su mayoría solicitan créditos comerciales.

Tabla 14. Sistema de financiamiento.

Sistema de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Sistema bancario	9	75
Sistema no bancario	1	8
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 12. Sistema de financiamiento.



Fuente: Tabla 14.

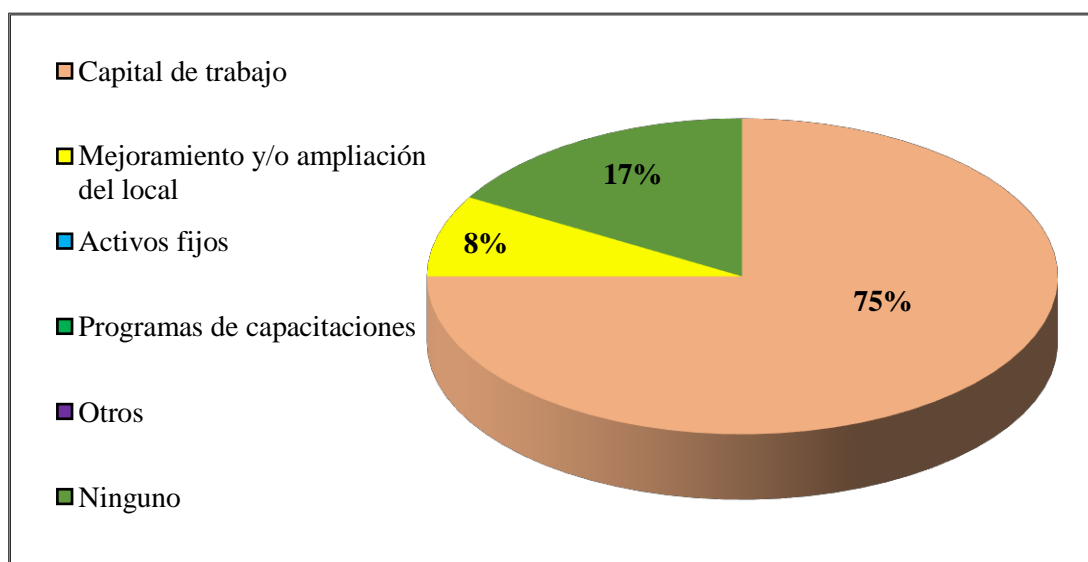
En la tabla 14, y gráfico 12, se observa el sistema de financiamiento con el que trabajan los microempresarios, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas, un 75% trabajan con el sistema bancario, un 8% con el sistema no bancario y un 17% ninguno; lo que nos quiere decir que en su mayoría prefieren un sistema bancario ya que esto asegura cualquier riesgo.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito obtenido.

Inversión del crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	9	75
Mejoramiento y/o ampliación del local	1	8
Activos fijos	0	0
Programas de capacitaciones	0	0
Otros	0	0
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 13. Inversión del crédito obtenido.



Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15, y gráfico 13, se observa a donde lo destinan los microempresarios el crédito que obtuvieron, los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas respondieron un 75% lo destinan como capital de trabajo, un 8% para mejorar y/o ampliar sus establecimientos y un 17% ninguno; lo que nos quiere decir que en su mayoría solicitan créditos para capital de trabajo.

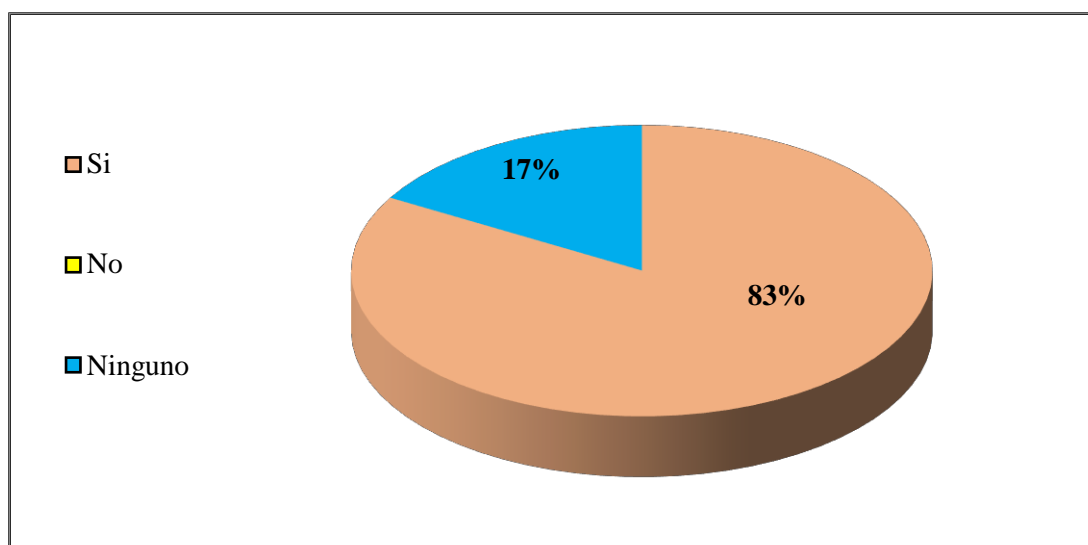
4.4. Respecto a las principales características de la rentabilidad de las MYPES.

Tabla 16. Mejoró la rentabilidad por el crédito.

Mejóro la rentabilidad por el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	83
No	0	0
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 14. Mejoró la rentabilidad por el crédito.



Fuente: Tabla 16.

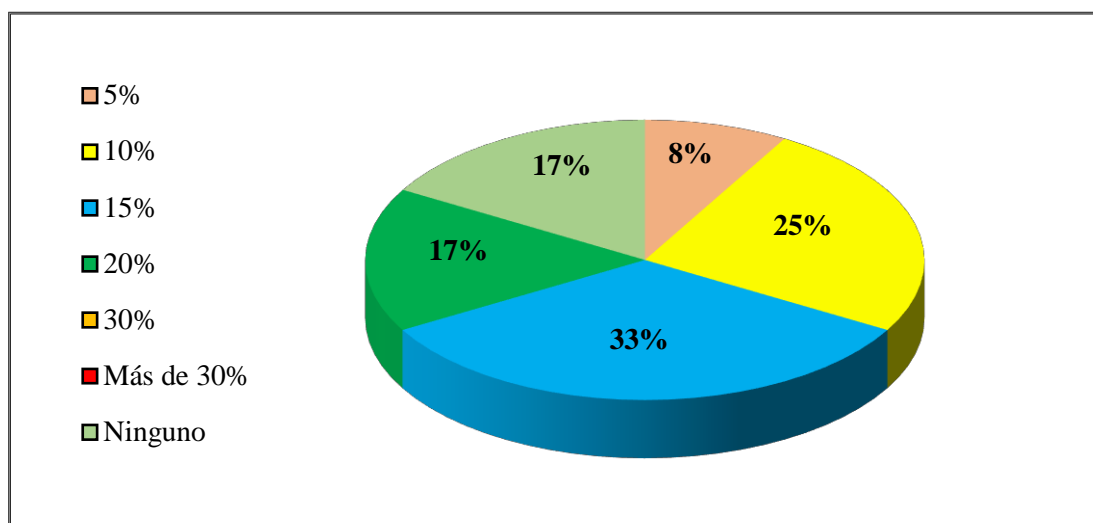
En la tabla 16, y gráfico 14, se puede observar si mejoró la rentabilidad por el crédito otorgado; los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas un 83% si mejoró su rentabilidad y un 17% ninguno; lo que indica que en su totalidad de los empresarios que obtuvieron el crédito si mejoró su rentabilidad.

Tabla 17. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad por el crédito otorgado.

En cuanto mejoró	Frecuencia	Porcentaje
5%	1	8
10%	3	25
15%	4	33
20%	2	17
30%	0	0
Más de 30%	0	0
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 15. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad por el crédito otorgado.



Fuente: Tabla 17.

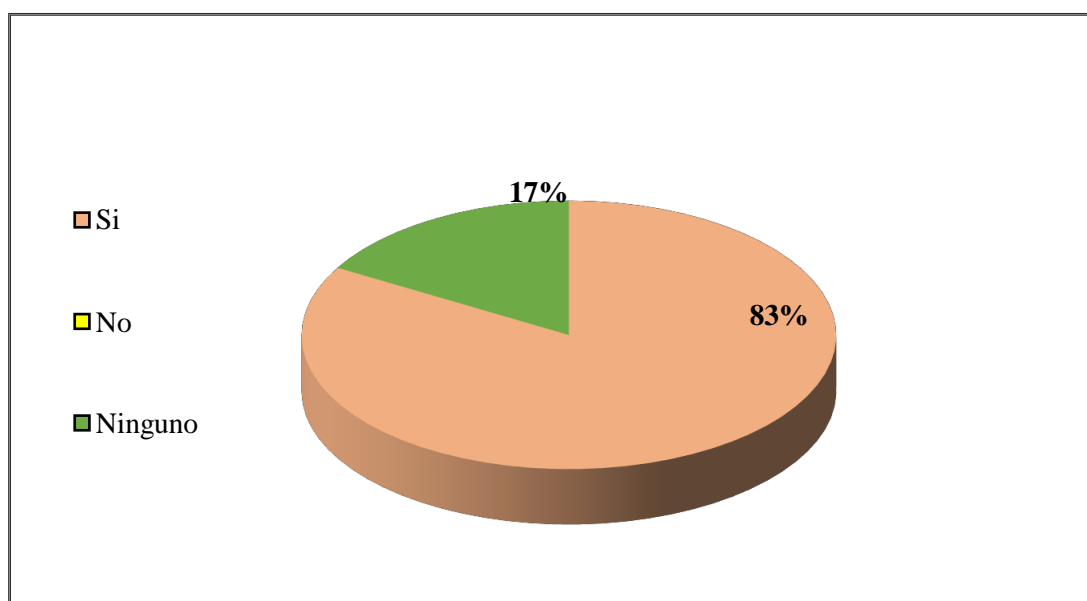
En la tabla 17, y gráfico 15, se puede observar en qué porcentaje mejoró su rentabilidad por el crédito otorgado; el 8% mejoró en un 5%, el 25% mejoró en un 10%, el 33% mejoró en un 15%, el 17% mejoró en un 20% y el 17% ninguno; esto indica que los créditos si son una alternativa para las MYPES.

Tabla 18. Mejoró la rentabilidad por la capacitación a usted y su personal.

Mejóro la rentabilidad por la capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	83
No	0	0
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 16. Mejoró la rentabilidad por la capacitación a usted y su personal.



Fuente: Tabla 18.

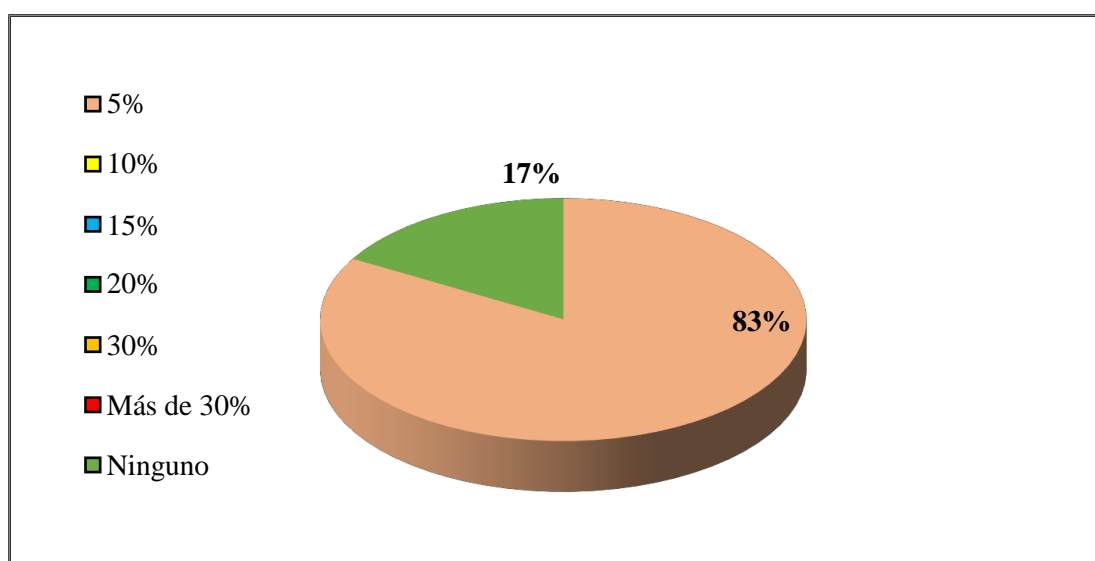
En la tabla 18, y gráfico 16, se puede observar si mejoró la rentabilidad por la capacitación dirigida al empresario y a su personal; un 83% si mejoró su rentabilidad y un 17% ninguno; lo que indica que en su totalidad de los empresarios que recibieron capacitación ya sea a ellos mismos como a sus trabajadores mejoró su rentabilidad.

Tabla 19. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad.

En cuánto mejoró	Frecuencia	Porcentaje
5%	10	83
10%	0	0
15%	0	0
20%	0	0
30%	0	0
Más de 30%	0	0
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 17. En qué porcentaje mejoró su rentabilidad.



Fuente: Tabla 19.

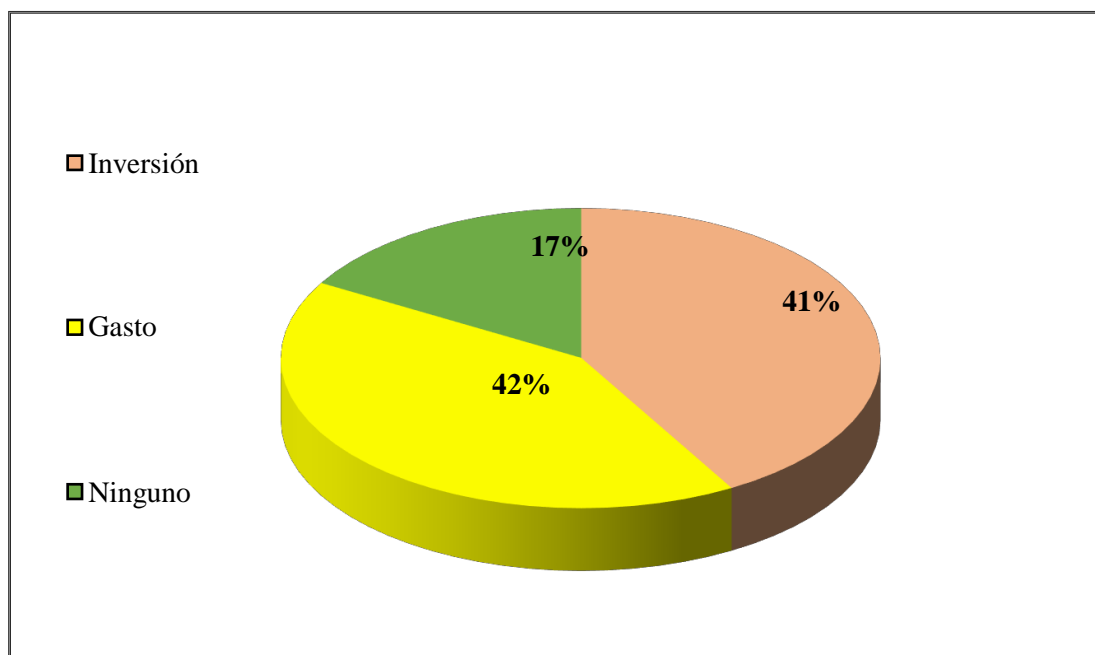
En la tabla 19, y gráfico 17, se puede observar el 83% mejoró su rentabilidad en un 5% y el 17% ninguno; lo que indica que en su totalidad de los empresarios que recibieron capacitación ya sea a ellos mismos como a sus trabajadores mejoró su rentabilidad en un 5%.

Tabla 20. Cómo le considera a la capacitación en su empresa.

Cómo le considera a la capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	5	42
Gasto	5	42
Ninguno	2	17
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPES, 2016.

Gráfico 18. Distribución porcentual sobre como consideran a la capacitación recibida los representantes legales.



Fuente: Tabla 20.

En la tabla 20, y gráfico 18, se puede observar como las MYPES consideran a las capacitaciones; el 41% como una inversión, mientras que el 42% lo considera como gasto y el 17% ninguno; lo que indica que un porcentaje mayor lo considera como gasto a las capacitaciones.

V. CONCLUSIONES.

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro electrodoméstico, de la provincia de Tucumán, periodo 2015 - 2016, llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Tucumán, periodo 2015 - 2016.

La edad de los representantes legales de las MYPES encuestados se encuentran en el rango de 45 a 64 años seguido por un 25% más de 65 años, por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios, y un 17% se encuentra entre 30 a 44 años de acuerdo a la tabla 3, gráfico 1.

El 67% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, mientras que el 33% son de sexo femenino, lo que se considera que los hombres de dicha provincia son los que más se dedican a ese tipo de rubro, de acuerdo a los resultados de la tabla 4, y gráfico 2.

El 42% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria, seguida por un 25% con grado de instrucción primaria, 25% sin instrucción y finalmente un 8% con instrucción universitaria; me parece regular ya que no tienen tanto nivel educativo para poder tener la visión de distribuir eficientemente los recursos de su negocio, de acuerdo a la tabla 5, y gráfico 3.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Tucumán, periodo 2015 - 2016.

El 92% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro venta de electrodomésticos), y un 8% llevan 3 años en esta actividad. Lo que implicaría que ya deberían tener un rendimiento económico elevado y si tuvieran capacitación oportuna y adecuada para el acceso al financiamiento, tendrían sus objetivos cumplidos a corto plazo, de acuerdo a la fuente de la tabla 6, y gráfico 4.

El 83% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, el 17% dijeron que tienen entre 06 a 10 trabajadores, de acuerdo a los datos obtenidos de la tabla 7, y gráfico 5. La mayoría de los microempresarios debería capacitar a su personal y aprovechar su rendimiento ya que son pocos los trabajadores que tienen laborando en este tipo de actividad empresarial.

El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados, el 17% dijeron si recibieron capacitación, de acuerdo a la tabla 8, y gráfico 6. Lo que implica que estarían teniendo bajos ingresos ya que aseguraron que la capacitación si es una inversión, por lo tanto aumentaría su rentabilidad, si tomaran la decisión de capacitarlos regularmente.

El 17% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron uno a dos cursos de capacitación respectivamente, y el 83% no recibió capacitación, de acuerdo a los resultados de la tabla 9, y gráfico 7, lo que quiere decir que no le dan interés a capacitar a sus trabajadores.

El 17% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio al cliente, y el 83% no contestaron, de acuerdo a los resultados de la tabla 10, y gráfico 8. Lo que indicaría que la mayoría de los microempresarios se preocupa por sus clientes y la atención que le puede brindar al adquirir sus productos.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016.

El 83% de las MYPES encuestadas su financiamiento es ajeno y el 17% es propio, lo cual implica que hay ciertos riesgos en cuanto a tasas de interés elevadas, según mi investigación la mayoría de los empresarios solo cuentan en su mayoría como una orientación al plan que los dueños y/o representantes legales ya tienen para recibir el financiamiento. De acuerdo a la tabla 11, y gráfico 9.

El 83% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 17% no solicito ningún crédito, lo que indicaría que la mayoría de las MYPES tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio. De acuerdo a la tabla 12, y gráfico 10.

El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES el cual tiene el 50% son créditos comerciales y el 33% son créditos hipotecarios ya que el rubro de mi investigación es el sector comercio de electrodomésticos, mientras que el 17% no obtuvieron ningún tipo de crédito. Datos extraídos de la tabla 13, gráfico 11.

El 75% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 8% del sistema no bancario, de otro lado el 17% no opina ya que no tuvieron la necesidad de créditos por contar con financiamiento propio; lo cual indica que las MYPES requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio, y no tener algún tipo de riesgo. Datos extraídos de la tabla 14, y gráfico 12.

El 75% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 8% dijeron que invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación de su local, lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercaderías para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado. Datos extraídos de la tabla 15, y gráfico 13.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro electrodoméstico, de la provincia de Toche, periodo 2015 - 2016.

El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido, el 17% no opina por contar con financiamiento propio, por lo tanto el financiamiento constituye un factor esencial para el desarrollo económico de sus negocios en el rubro de electrodoméstico. Fuente extraída de la tabla 16, y gráfico 14.

El 8%, 25%, 33%, y 17% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 5%, 10%, 15% y 20%, mientras que el 17% no opina por contar con financiamiento propio, esto indica que los créditos si son una alternativa para las MYPES. Fuente extraída de la tabla 17, y gráfico 15.

El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que su rentabilidad mejoró por la capacitación tanto a ellos como a sus trabajadores, mientras que el 17% ninguno, lo que indica que en su totalidad las capacitaciones son buenas a pesar que es menor a lo recomendable. Fuente extraída de la tabla 18, y gráfico 16.

El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoró en un 5%, y el 17% ninguno; lo que indica que es un mínimo de incremento en su rentabilidad, deben tener en cuenta que deberían capacitarse más para que este porcentaje de rentabilidad incremente aún más. Fuente extraída de la tabla 19, y gráfico 17.

El 42% de los representantes legales de las MYPES encuestados consideran que la capacitación es un gasto, el 41% como una inversión y el 17% ninguno; lo cual indica que buen porcentaje aún considera que es gasto cuando deberían considerar como inversión, es por ello como no cuentan con varias capacitaciones. Fuente extraída de la tabla 20, y gráfico 18.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Tacas, M. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Pucallpa, Perú.

Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

Araoz & Briceño (2009, Agosto, 18). “Confiep prevé que MYPES reducirán Muy Pronto sus niveles de morosidad”. Andina Agencia Peruana de Noticias. Recuperado de: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-confiep-preve-mypes-reduciran-muy-pronto-sus-niveles-morosidad-249037.aspx>.

Araoz & Briceño (2009, Agosto, 18). “Confiep prevé que MYPES reducirán Muy Pronto sus niveles de morosidad”. Andina Agencia Peruana de Noticias. Recuperado de: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-confiep-preve-mypes-reduciran-muy-pronto-sus-niveles-morosidad-249037.aspx>

Billikopf, G. (2010). Editorial “Capacitación del personal”. Recuperado de:<http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>.

Cáceres, C. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro bordados artesanales del Distrito de Chivay, provincia de Caylloma- Región Arequipa, periodo 2008 - 2009.

Calderón, A. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro librerías, en el centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, periodo 2011.

Diez & Abreu. (2009). Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos, Daena: International Journal of Good Conscience. Recuperado de: [http://www.spentamexico.org/v4-n2/4\(2\)%2097-144.pdf](http://www.spentamexico.org/v4-n2/4(2)%2097-144.pdf).

Gómez, S., García, D. & Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México, estado de Puebla: Una aproximación empírica. Análisis Económico. Red de revistas de América Latina y el caribe. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227011>.

Huamán, J. (2009). Las MYPES en el Perú: pequeñas y medianas empresapymes.15-12-2009 Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>.

Las MYPES en Nuevo Chimbote. (2010). Publicada el 18 de agosto. Recuperado de: <http://mypesnuevochimbote2010.blogspot.com/2010/08/por-las-mypes.html>.

Medina & Flores. (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica, Año 2008.

Ministerio y Finanzas. (2010). Diseño de programa Estratégico “Productividad de las MYPES” Recuperado de:

http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2229:productividad-mypes&catid=211&Itemid=101528&lang=en.

Triveño, G. (2016 Abril, 10). Un 33% de las MYPES informales acceden a algún tipo de financiamiento, EL Diario la Economía y Negocios del Perú. Recuperado de:<http://gestion.pe/economia/33-mypes-informales-accede-algun-tipo-financiamiento-2010804>.

Pérez, L. & Campillo, F. (2011). Financiamiento. Extraído el 12 de Abril, 2016. Disponible en:
<http://infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Schupnik, W. (2016). Rentabilidad y productividad en el mercado. Recuperado de:<http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro/rentypro.shtml>.

Teoría del Financiamiento (2016, Mayo, 5). Buenas tareas.com. Ensayos y Trabajos. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>.

Sánchez, A. (2007). Capacitación y adiestramiento en México. Extraído el 20 de Abril, 2016. Disponible en:
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.

Vásquez, P. (2007). Investigación del proyecto de la línea de investigación de las carreras profesionales de contabilidad y administración de la Uladech incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006.

Vela, (2007). Caracterización de los micros y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de los micros finanzas. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml#ixzz3SJsJWdXZ>.

Silupú, B. (2008). Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. Perú. Extraído el 18 de Abril, 2016. Disponible en:

http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silupu_n1.pdf

Villafuerte, D. (2002). Antecedentes de la MYPES en el mundo, Informe Pyme-Región de Arequipa. Extraído el 21 de Abril, 2016 de:

<http://www.eumed.net/libros/2008c/422/antecedentes%20de%20las%20pymes%20en%20el%20mundo.htm>.

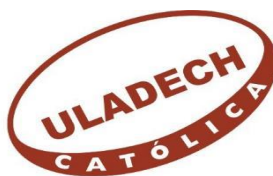
SUNAT. 2012. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE.DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. Extraído el 19 de Abril, 2016. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

Villena, J. (2012, Marzo, 19). Aumento de Sueldo Mínimo afectaría a las MYPES. Perú 21. Recuperado de: <http://peru21.pe/2012/03/19/economia/villena-advierte-que-segundo-aumento-sueldo-minimo-puede-afectar-mypes-20164>

Sutton, C. (2001). Capacitación del personal. Buenos Aires – Argentina. Extraído el 15 de Abril, 2016. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO ELECTRODOMÉSTICOS, DE LA PROVINCIA DE TOCACHE,
PERIODO 2015 - 2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro electrodomésticos, de la provincia de Tocache, periodo 2015 - 2016.

La información que usted nos proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado.....

Fecha...../...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años () De 30 a 44 años () De 45 a 64 años () Más de
65 años ()

I.2 Sexo: a) Masculino... b) Femenino...

I.3 Grado de instrucción:

- a) Sin instrucción..... ()
- b) Primaria..... ()
- c) Secundaria..... ()
- d) Superior universitaria.... ()
- e) Otro.....

II. PERFIL DE LAS MYPES

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

- Un año () Dos años () Tres años () Más de
Tres años ()

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

- 1 a 5 () 6 a 10 () 10 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

2.3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Si.... () No.... (); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

- a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

- a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del
Crédito..... ()
- c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor
Servicio al cliente... ()
- e) Otros:

Especificar.....
.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... () Indicar

institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar institución.....

3.5. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

- a) Capital de trabajo.....% b) Mejoramiento y/o ampliación del local..... %
- c) Activos fijos.....% d) Programa capacitación.....%
- e) Otros.....% Especificar

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Si () No ()

Porqué.....
.....
.....

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

5.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

a) Inversión ¿Por qué?.....

b) Gasto

¿Porqué?.....

Tocache, 04 de Abril del 2016.

Atentamente,

PONCE SOBRADOS, NEBER DIAMELA.