

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

TITULO:

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO ÓPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO
TACNA, 2017”

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

AUTORA:

MARIBEL SONIA VIZCARRA VISA

ASESOR:

MGTR. CPCC EDGAR W. PALACO CHARAJA

JULIACA-PERÚ

2018

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

Dra. Erlinda Rosario Rodriguez Cribilleros
PRESIDENTE

Cpc. Jorge Nicolas Quispe Callo
SECRETARIO

Cpc. Frank Efrain Blanco Mamani
MIEMBRO

Mgtr. Edgar Washington Palaco Charaja
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme fuerzas para seguir luchando y poder cumplir con mis metas.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.

Sonia Vizcarra Visa.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora.

A mi familia que han sido una inspiracion y motive para siempre superar las adversidades y asi poder realizarme como profesional.

Sonia Vizcarra Visa.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales “características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017”. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 52 microempresas para lo cual se tomo como referencia una muestra de 12 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De las microempresas encuestadas el 41.7% tienen entre 45 a 60 años; el 58.3% de los representantes son del sexo masculino; y el 58% de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa. **Con respecto a las características de las microempresas;** el 50% tiene mas de 10 años en el negocio; El 58.3% tiene como objetivo maximizar sus ganancias; el 50% tienen 2 trabajadores permanentes. **Con respecto al financiamiento;** El 58.3% de las microempresas tiene financiamiento propio y el 41.7% tiene financiamiento de terceros, el 58.3% hizo préstamos a entidades no bancarias, el 58.3% ha invertido el crédito financiero en capital de trabajo, **Con Respecto a la Capacitación;** El 66.7% de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado; el 41.7% Marketing Empresarial, El 58.3% de las microempresas menciona la capacitación si es una inversion; El 75% menciona que la capacitación si es relevante para su empresa. **Con respecto a la rentabilidad;** El 83.3% de las microempresas menciona que si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, El 75% menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa,. El 75% precisa que en los últimos 2 años si mejoro la rentabilidad de su empresa, mientras que el 91.7% menciona que si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, optical items in the Ave. Bolognesi district Tacna, 2017. " The research was descriptive, to carry it out we worked with a population of 52 microenterprises for which a sample of 12 microenterprises was taken as reference, to which a questionnaire of 28 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the surveyed microenterprises, 41.7% are between 45 and 60 years old; 58.3% of the representatives are male; and 58% of the microentrepreneurs surveyed have a full university superior. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 50% have more than 10 years in the business; 58.3% aims to maximize their profits; 50% have 2 permanent workers. With regard to financing; 58.3% of the microenterprises have their own financing and 41.7% have financing from third parties, 58.3% made loans to non-banking entities, 58.3% have invested the financial credit in working capital, with respect to training; 66.7% of the microenterprises were trained to receive a requested loan; 41.7% Business Marketing, 58.3% of microenterprises mention training if it is an investment; 75% mentions that the training is relevant to your company. With respect to profitability; 83.3% of the microenterprises mention that if they obtained an increase in annual profitability, 75% mentioned that thanks to the training if they obtained profitability for their company,. 75% said that in the last 2 years, the profitability of their company improved, while 91.7% mentioned that they had improved their profitability of their companies.

Keywords: Financing, Training and Profitability of micro and small businesses

CONTENIDO

Caratula	i
Jurado evaluador de Tesis	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Contenido	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
I. INTRODUCCIÓN	21
II. REVISIÓN LITERARIA	29
III. METODOLOGÍA	83
3.1. Diseño de la investigación	83
3.2. Población y muestra	84
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	85
3.4. Técnica e instrumentos	88
3.5. Matriz de consistencia	89
IV. RESULTADOS	91
4.1. Resultados	92
4.2. Análisis de resultados	119
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	122
Referencias bibliográficas	126
ANEXOS	132
- Matriz de Consistencia	165
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	166

Tablas

I. INTRODUCCIÓN

Las Mypes en la actualidad se han vuelto en el eje económico y principal centro de atención hablando internacionalmente.

La micro y pequeña empresa, actualmente juega un rol importante en la economía mundial, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado principalmente para aquellos países que están en vías de desarrollo, ya que las mypes hoy en día cumplen una función fundamental en la economía de un país, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en la economía, a la vez en la creando puestos de trabajo, pero la mayoría de estos negocios tienen problemas que limitan su permanencia en el mercado.

En el Perú las MYPES hoy en día están causando mucha expectativa a nivel económico y laboral, es el Estado con la emisión de la Ley 30056 en donde da todo el apoyo necesario para poder crear una empresa y pueda tener permanencia en los mercados como una estrategia para contribuir a la generación de nuevos puestos de trabajo y así poder mejorar la calidad de vida de la población local, regional y nacional,

Otro dato es que en el Perú el 94 % de las Mypes son informales, a pesar de estas generan el 21.6% del PBI, esto quiere decir que de cada cinco empresas cuatro son informales.

La solución a esta informalidad es que el Estado promocióne la compra con

incentivo del 1% por cada compra realizada con comprobante de pago, en este sentido, el Estado cobraría más IGV y más Impuesto a la Renta, de esta manera ya no sería necesario fiscalizadores que cierren los negocios y habría más oportunidades laborales.

Una de las razones por el que las Mypes no son atractivas para el sector financiero; especialmente el bancario, es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG, Cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las Mypes puedan palanquearse financieramente. La falta de apoyo financiero por parte del Estado es compensada por el crecimiento en las Mypes de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

En los últimos tiempos, las Mypes han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible.

Las Mypes operan mayormente en base a la intuición, teniendo una perspectiva de corto plazo y cuentan con información más de carácter

cuantitativo, contable e interno, descuidando el análisis de los resultados en base a otros tipos de factores no contables o externos para la toma de decisiones o proyecto.

Las empresas se enfrentan a un entorno caracterizado por grandes cambios de entorno, además de los retos propios de los emprendedores. Los cambios que se están dando aumentan con el transcurso del tiempo, predecir el futuro es difícil, se dan cambios tecnológicos, sociales, culturales, económicos y competitivos que presionan a las empresas a adoptar nuevas prioridades. El ciclo de vida de los productos se ha acortado significativamente, las etapas de maduración de declive son muy cortas y los productos empiezan a producir pérdidas mucho más pronto (Agulló, 1999). La competencia a la que se enfrentan las empresas es global.

Respecto a los diferentes momentos de los Factores económicos, se tiene a (Flores, Alvarado, & Tesen 2014): “Durante los último cinco años, el Perú ha logrado grandes avances en su desarrollo. Sus logros incluyen: tasas de crecimiento altas, baja inflación, estabilidad macroeconómica, reducción de la deuda externa y de la pobreza, y avances importantes en indicadores sociales y de desarrollo. “Dentro de los factores económicos que afectan a las MYPE de este rubro está la inflación ya que se produce un aumento en el precio de los productos, el poder de adquisición de los consumidores disminuye y también descienden las inversiones. Otro factor es la tasa de cambio de la moneda extranjera, la cual afectaría negativamente a la MYPE, si es que realiza la compra de los productos que ofrece en moneda

extranjera, como el dólar, el peso, etc.

Las MYPE en su gran mayoría tienen impedimentos para acceder a un financiamiento debido a que estas operan en el lado de la informalidad, la mayoría de estas unidades económicas obtienen sus recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, son informales, poseen escasos conocimientos en gestión administrativa, y son consideradas el sector de mayor riesgo. El limitado acceso al financiamiento hacen que estas consideran un peligro invertir en este tipo de empresa debido a que no ofrecen las garantías necesarias para asegurar el retorno de su capital. El mayor reto que enfrentan las MYPES peruanas en la actualidad es precisamente el reto a su propia existencia, que depende, en el frente externo, de cómo asuman el proceso de la globalización y, en el interno, de cómo adopten el uso eficiente de las diferentes herramientas de gestión que tienen a su disposición como la optimización de su información para la efectiva toma de decisiones, garantizándose así un crecimiento estable con rentabilidad. (Flores, 2004).

Por otro lado, se encuentra la amenaza de productos o servicios sustitutos que se convierte en un desafío que no proviene de un competidor conocido, sino de una empresa que produce otro producto que tiene la misma función. En el caso objeto de investigación. Además, se tiene la amenaza potencial dada por las compras que pueden realizar los consumidores a través de internet en opciones como mercado libre.com y otras que ofrecen productos innovadores, de calidad superior y bajo precio.

Actualmente en la ciudad de Tacna ha crecido considerablemente en la visita de turistas nacionales e internacionales y entre los servicios de más consumo son los restaurantes, compra de mercadería textil, servicios médicos, servicios odontológicos, servicios ópticos, etc. Entre otras necesidades de consumos, dado que como Región Fronteriza posee potencial turístico debido a los variados servicios que posee porque se encuentra situado al suroeste del Perú. Además, el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en la mypes, en este caso de los centros ópticos se ha ido acentuado con el transcurso del tiempo debido a la alta demanda y a la vez la competencia existente en dicho sector.

En el rubro ópticas, como la mayoría de los demás servicios, se enfrentan a un entorno continuamente cambiante y altamente competitivo, caracterizado por una serie de particularidades como el avance de la tecnología, ya que en hoy en día se puede adquirir por medio de los comercios electrónicos así como una creciente exigencia del cliente.

Como ya lo había mencionado, en Tacna por ser una ciudad fronteriza la afluencia de turistas es masivo, haciendo así de Tacna una ciudad dedicada al comercio cuya concentración de la mayoría de los negocios tanto restaurantes, negocios de textilerías, atención médica, ópticas, etc. están en la Av. Bolognesi, para lo cual no se sabe con certeza su forma de financiamiento, si reciben alguna capacitación, y si al final la rentabilidad obtenida es favorable o no para el empresario durante los últimos años. Por todo lo mencionado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector-rubro opticas en la Av. Bolognesi Distrtrito Tacna, 2017?

Para dar respuesta a este enunciado del problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: describir las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector-rubro opticas en la Av. Bolognesi Distrtrito Tacna, 2017 Y para poder conseguir este objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.
2. Describir las principales características de las mypes en el ámbito de estudio.
3. Describir las principales características del financiamiento de las mypes en el ámbito de estudio.
4. Describir las principales características de la capacitación de las mypes en el ámbito de estudio.
5. Describir las principales características de la rentabilidad de las mypes en el ámbito de estudio.

Justificación de la investigación:

Este proyecto de investigación esta generada a partir de la línea de investigación sobre Mypes que es un tema de interés nacional, regional o local, y ésta de acuerdo con lo establecido por los organismos nacionales e internacionales, los cuales a su vez son compatibles con los principios y valores de la Doctrina Social de la Iglesia Católica, se exige que los estudiantes en la elaboración y ejecución de sus proyectos de investigación cumplan con los siguiente principios: búsqueda de la verdad respetando las creencias y libertades de las personas; respeto y valoración a los sujetos que proporcionan la información; respeto por la dignidad humana; prioridad por el conocimiento y desarrollo de los más necesitados; búsqueda del bien común, y ética, equidad y equilibrio en el tratamiento y difusión de los resultados de la investigación.

Además, ésta investigación se justifica porque permitirá obtener aspectos teóricos de la Caracterización, financiamiento, capacitación y rentabilidad que se aplican en las micro y pequeñas empresas para su crecimiento y desarrollo. Por otro lado se justifica porque permitirá conocer a nivel exploratorio las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio las cuales permanecerán en el mercado generando puestos de trabajo que beneficiara a la sociedad.

También se justifica porque beneficiara a la comunidad empresarial y a los emprendedores proporcionándoles conocimientos

sobre los beneficios de la aplicación del financiamiento en sus micro y pequeñas empresas. Puesto que en el proceso de evaluación e implementación de las propuestas de mejora de la calidad, la aplicación del Planeamiento estratégico, etc., se requerirá su participación en la capacitación para la adquisición de nuevos saberes y el manejo de técnicas y herramientas modernas de que después de la intervención podrán emplear en sus micro y pequeñas empresas de forma autónoma y así poder obtener una rentabilidad favorable y a la vez servirá de base para futuras investigaciones sobre la aplicación de una gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas.

Esta investigación, no tiene ningún impacto negativo sobre la sociedad, muy por el contrario la beneficiará, siendo viable su ejecución en beneficio de la micro y pequeña empresa bajo los principios éticos de Confidencialidad y respeto a la persona humana.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

(Padilla ,2013) realizó una investigación denominada “Financiamiento de la banca comercial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México”, revelan información muy detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las MIPYMES. Por ejemplo, en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinada a estas y una estrategia especializada en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las MIPYMES cinco o más productos distintos, con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo. Además, existen importantes diferencias en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las MIPYMES, es decir, estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas.

Por lo tanto (Delgado 2011), en su estudio de investigación

denominado “Incidencia del Financiamiento para la Pequeña y Mediana empresa del Rubro Construcción de la ciudad de los Teques, Estado Bolivariano de Miranda”, manifestó algunas características de las PYMES en el estrado bolivariano de miranda, por ejemplo: Son empresas de escasa integración horizontal o vertical entre ellas y entre grandes empresas. Por lo tanto, es necesario asegurar que estas se integren y formen para que puedan reducir costos, asegurar la oferta y establecer una conexión más fija con el mercado de sus productos. Además, presentan debilidades organizativas, de estrategia, técnicas de mercadeo y de gestión financiera. Para solucionar esto, se presentan como opciones, en primer lugar, el programa con Mypes de con Industria (Confederación venezolana de Industriales), porque permite realizar un diagnóstico y un plan de mejora con financiamientos de entidades financiera. En segundo lugar, contratación de outsourcing, para que se encargue de las actividades donde la empresa tiene debilidades; y por último capacitar el personal con cursos dirigido al sector de las Mypes con expertos en el área. Cultura proteccionista. En consecuencia, el gobierno y las federaciones que representan el sector empresarial deben tomar acciones que modifique a estos empresarios su visión proteccionista a competitiva. Poca vocación exportadora: la exportación para las Mypes implica contar con grandes recursos financieros, cumplir con una alta calidad del producto, conocer el mercado internacional y lidiar con aduanas. Con relación a esto, la formación de consorcios de exportación puede permitir a las pequeñas y

medianas empresas ingresar al mercado internacional, por cuanto es una alianza donde comparten costos y conocimientos del mercado externo. Los inversionistas no consideran a las pequeñas y medianas empresas como seguras. En tal sentido, la prima de riesgo del inversionista es alta y estas empresas no están en capacidad de cumplir con el rendimiento esperado del mismo. Por tal razón, las Mypes deben contar con el aval de una institución financiera; poseer un buen historial en el pago de créditos bancarios y fortalecer su gestión. Entonces conforme el comportamiento del mercado los representantes de las Mypes no están dispuestos asumir riesgos que comprometan su patrimonio. En vista de esto, es necesaria una campaña educativa que puede ser impulsada por la CNV (Comisión Nacional de Valores), donde se les aclare a estos empresarios que existen instrumentos financieros como los de deudas que no implican perder una participación de la empresa y carencia de conocimiento de los gerentes o dueños de las Mypes sobre inversión. Por esta razón, es importante una campaña educativa que capacite a los pequeños y medianos empresarios y al personal encargado de las finanzas para que adquieran una formación sobre cómo opera el mercado. Información financiera muy restringida. Por el temor que tienen los representantes de las Mypes a ser fiscalizados, no llevar una buena gestión o la competencia obtengan datos de la empresa. En tal sentido, los pequeños y medianos empresarios tienen que estar dispuestos a presentar sus estados financieros, porque participar en el mercado de capitales exige suministrar informa.

(Marro , 2005), en su trabajo de investigación denominado: “Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso”, Chile. Cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc. La única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se debe es proporcionar mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

(De la Mora, 2006), en su trabajo de investigación denominado: “Necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima”, en México. Cuyo objetivo

general fue analizar las necesidades de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas pequeñas del sector manufactura. Encontró los siguientes resultados: De las 16 empresas que actualmente tienen crédito bancario, mencionaron que el destino principalmente en que canalizaron los recursos fue a los siguientes usos: 27% a la compra de maquinaria y equipo, eso es alentador pues la mayoría de las empresas no llevan a cabo la innovación y mejora de productos, este indicador nos muestra un desarrollo futuro de la industria manufacturera, le siguen el 17% para la compra de materias primas, el 13% a gastos operativos, 9% a equipo de transporte, 9% a ampliación y modernización de instalaciones, 9% a abrir nuevos mercados, 4% a abrir sucursales, 4% a crear nueva línea de productos, 4% a pago a proveedores y finalmente 4% a adquisición de terrenos. Todo esto con el afán de incrementar la rentabilidad de sus negocios, necesidades de crecimiento.

2.1.2 Nacionales

(Oncoy, 2017), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, provincia de Carhuaz, 2016”. El estudio tuvo como objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, 2016. El diseño de investigación fue descriptivo, no experimental y transversal; la población muestral estuvo conformado por 15 representantes legales de

las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes del centro poblado de Vicos; la técnica para recolectar datos fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario estructurado. Como resultados se encontró que el 80% precisó que mantienen el financiamiento de su negocio; el 93% paga puntualmente el financiamiento recibido; el 87% se endeuda a corto plazo; el 66% acude siempre a los bancos y uniones de crédito; el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado. En conclusión queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas de servicios rubro restaurantes del Centro Poblado de Vicos en la Provincia de Carhuaz, según los resultados presentados y que se relacionan con los antecedentes y el marco teórico.

(Bonifacio, 2017), en su trabajo de investigación sobre “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles - Huaraz, 2016 En la investigación desarrollado se propuso la siguiente problemática ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Huaraz, 2016?, y para ello se estableció el objetivo general en: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por los 23 propietarios y/o representantes legales de las MYPE, a los

cuales se les aplico 24 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 87% tiene financiamiento de terceros, el 48% recurren a entidades no bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado, el 65% obtuvieron crédito a corto plazo, el 39% nos dicen que han invertido en el capital de trabajo el préstamo conseguido. Respecto a la capacitación el 61% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 17% se capacitaron en más de 2 cursos, el 65% aseguran que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 91% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 70% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 44% dicen que su rentabilidad no ha disminuido en el periodo de estudio. En conclusión, queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia con los resultados conseguidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico.

(Rengifo, 2017), en su investigación titulada: “Esta investigación tiene como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro servicios de restaurantes (cebicherías) del distrito de Punchana, 2016”. La investigación es descriptiva, y para llevar a cabo la misma se tomó una muestra dirigida

de 15 micro y pequeñas empresas, a quienes se les practico un cuestionario de 31 preguntas, mediante la técnica de la encuesta; obteniendo los resultados siguientes: En relación a los empresarios: El 100% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 53% de sexo femenino; el 27% tiene educación superior universitaria completa, y el 33% de estado civil casados. En relación a las características de las Mype: El 21% de empresas tiene más de 3 años de creadas, el 27% cuentan con más de 3 trabajadores permanentes; el 40% no tienen ningún trabajador eventual, y el 93% indico que la empresa fue creada para obtener ganancias. En lo relacionado al financiamiento: El 67% de las Mype sometidas a investigación indicaron que obtuvieron financiamiento de terceros, de lo cual el 80% lo recibió de entidades no bancarias, además que el 80% fueron préstamos a corto plazo; asimismo el 70% de Mypes que obtuvieron financiamiento lo empleó en capital de trabajo. En relación a la capacitación: El 20% de las Mype investigadas recibió capacitación, mientras que el 33% recibió una sola capacitación en los 2 últimos años; el 87% explicó que su personal no recibió capacitación; además el 53% considera que la capacitación es una inversión y el 53% cree que la capacitación del personal es relevante para su empresa. En relación a la rentabilidad: El 80% de las Mype del rubro en estudio indica que el financiamiento mejoró su rentabilidad; y por último el 67% considera que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años.

2.1.3 Regionales

(Gutiérrez, 2013), “La planificación financiera y su incidencia en la rentabilidad de las MYPE del sector comercial en la región de Tacna en el 2011, concluye que: Se aprecia que existe una deficiente planificación financiera así como la falta de estrategias para la mejora de la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercial de la Región Tacna, lo que muestra una influencia en la liquidez financiera y una baja rentabilidad, ocasionando poca garantía en el retorno de las inversiones, así como la falta de criterio para tomar decisiones organizacionales para mejorar la empresa. También manifiesta Se observa un inadecuado control y supervisión en la aplicación de las herramientas financieras para la gestión de control de las inversiones efectuadas por las Mypes, así como la falta de acciones preventivas y correctivas que minimicen los riesgos por las pérdidas que pueden ocasionar sustancialmente la situación financiera de la entidad. Y por último dice que se observa la falta de capacitación de los gerentes y/o administradores de las Mypes en planificación financiera; falta de conducción en la gestión del control de las inversiones financieras efectuadas por las Mypes del sector comercio de la Región Tacna, ya que carece de un plan financiero, estratégico y operativo para la correcta formulación y seguimiento continuo de un proceso básico de administración de las inversiones y la generación de una rentabilidad óptima.

2.1.4 Locales

(Ccusi, 2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería Coronel Mendoza Nro.1105 de Tacna - periodo 2014 – 2015. En su Informe de tesis para optar el Título profesional de Contador Público, refiere; tuvo como objetivo general, describir las principales Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector comercio-rubro ferretería en la región de Tacna del distrito de Tacna. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los Empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 86.7% es masculino y el 26.7% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73.3% tienen trabajadores eventuales. Y el 33% permanente. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 53.3% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 46.7% es su capital propio y el 6.7% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 53.3% no recibió capacitación antes del otorgamiento de

préstamos, el 40 % si recibió capacitación y el 6.7% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 73.3 % comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 93.3% afirmó que el año 2014, fue mejor el préstamo a corto Plazo con el 60% y el 40% a largo Plazo, fue mejor que el año 2015. préstamos a largo Plazo, con el 60%, y a corto plazo solo el 40%.

(Mogollon, 2014), en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria - rubro panificadoras, en el distrito de Tacna, período 2012 – 2013”. Tesis para optar el título de: Contador Público, refiere; que el trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Industria, rubro Panificadoras en el Distrito de Tacna. 2012 – 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, de una población de 15 empresas del sector Industria y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87% son adultos, el 60% tienen estudios superiores universitarios completos y el 67% son casados. Respecto a las características: El 80% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirma que su empresa es formal, el 53% tienen de uno a más de 3

trabajadores permanentes y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 60% fue financiado con capital propio el 40% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio siendo el 27% del sistema bancario, en el año 2012, el 7% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación: El 53% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 40% ha recibido un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: El 86% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas y el 93% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los 2 últimos años.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Conceptualización de financiamiento

El concepto financiamiento viene tomando mayor importancia pero que su principal idea es la de abastecer de recursos financieros de diferentes formas, permitiendo así al empresario poder capitalizarse y poder llevar a cabo sus objetivos de mejora para su negocio.

(Para Hernández, 2002), “toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento”

(Para Lerma, 2007), “el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal”.

a) FINANCIAMIENTO

Las Mypes buscan recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Las fuentes de financiamiento que tiene básicamente una empresa se pueden dividir en tres grupos:

- **Autofinanciamiento:**

Está referido al conjunto de recursos financieros que obtienen las empresas por si mismas sin necesidad de recurrir a fuentes externas, generadas por sus propias operaciones. Donde las principales fuentes de autofinanciación son los beneficios retenidos y las amortizaciones.

La autofinanciación beneficia la estructura y funcionamiento del sistema de gestión e incorpora ventajas futuras a todos los partícipes.

- **La Capacitación:**

Para la empresa es importante el desempeño del trabajador donde se busca el aumento de su capacidad laboral, por ejemplo, realizando programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, etc.

La capacitación es un elemento importante que enfrentan las Mypes, esencial que influye directamente en la capacidad de la persona en la toma de decisiones claves para el futuro de la organización. Busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento de la organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente.

- **La Rentabilidad:**

La rentabilidad en relación con las Mypes, se obtiene a partir de las actividades económicas que esta realice. Para considerar el

mejoramiento de la Mypes se debe tomar en cuenta los dos aspectos: La Situación Financiera que está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee.

La Situación Económica que está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa logra rentabilidad

b. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

De acuerdo a lo planteado por (Hernández, 2002), cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de (Lerma, 2007), “para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas”.

- Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado (2001), “las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente

por la SBS”. Tales como:

- **Bancos**

Según (Conger, 2009), “En el Perú: los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector”.

(Pro Inversión, 2007), “Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado”.

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

- **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa**

(Inga, 2009), Las EDPYMES son instituciones reguladas no

bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas.

Pro Inversión (2007), Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades.

- **Cajas municipales de ahorro y crédito**

(Conger, 2009), “Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios”.

(Portocarrero, 2000), “coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad”. A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas

instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

- **Cajas rurales de ahorro y crédito**

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

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

A modo de conclusión Pro Inversión (2007), menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que, para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

- **Cooperativas de ahorro y crédito**

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

c. Fuentes de financiamiento semiformal

(Trivelli, 2001), “de acuerdo al estudio que se realizó menciona, que éstas son entidades que, estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG) (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)”

- ONG

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

buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas”.

d. Fuentes de financiamiento informal

(Trivelli, 2001), “El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros”.

- **Agiotistas o prestamistas profesionales**

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

- **Juntas**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el

otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

- **Comerciantes**

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

- **Ahorros Personales**

(Longenecker, 2007), “Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio”. Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales

o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.2.2 CONCEPTUALIZACIÓN DE MYPES

Según el estudio realizado por Pro Inversión (2007), “una Mypes es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados. Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (**Ley 28015**), una Mypes es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Para (Regalado, 2006), “las Mypes son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las Mypes fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (Mypes), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Mypes de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial,

descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimiento de salones de belleza y otros”.

a. CLASIFICACIÓN DE MYPES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

Las Mypes, desarrollan diversas actividades económicas, de las que obtienen productos, bienes o servicios, con el fin de atender las necesidades de las personas y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos.

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

b. IMPORTANCIA DE LAS MYPES DEL PAÍS:

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.

- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

c. ELEMENTOS DE UNA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

- **Producción:**

En términos generales, (Zorrilla, 2004), se refiere “a la producción como la creación de bienes y servicios. Es decir que debe comprender la totalidad de la vida económica. Transformar la materia, no solo referida a una transformación física, sino también a la adaptación del objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización.”

- **Ingresos:**

Según (Martínez, 2009), “será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico”.

- **Empleo:**

(Barba, 2011), define el empleo “como una serie de tareas a

cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.)”.

- **Tecnología:**

(Benavides, 1998), “La tecnología se puede definir como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación, de la experimentación o de la experiencia y que, unido a los métodos de producción, comercialización y gestión que le son propios, permite crear una forma reproducible o generar nuevos o mejorados productos, procesos o servicios”

Para (Proveda, 2007), “La tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios”

- **Proveedores:**

Para (López, 2008), “Los proveedores son empresas que garantizan el suministro de materias primas y/o servicios de transporte a una empresa fabricante. Así mismo, se refiere a las personas que surten a otras empresas con existencias necesarias para

el desarrollo de la actividad. Por lo que un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta”.

d. CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y MOTIVACIÓN DEL PERSONAL

Son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aún cuando se encuentra en un franco crecimiento.

i. La capacitación en una Mypes.

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo. Mientras esta capacitación busca desarrollar una

competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece con un diagnóstico, que debe incluir: Las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; y Las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

ii. La asistencia técnica

Los servicios de asistencia técnica consisten en un proceso de diagnóstico y ayudan a definir las opciones o cursos de acción por seguir para la toma de decisiones y la solución de problemas concretos en la organización.

Ley N.º. 30056 que modifica la actual Ley Mypes y otras normas para las micro y pequeñas empresas

El Congreso de la República promulgó la Ley N.º 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y

medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N.º 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

Ley a las Micro y Pequeñas Empresas:

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.

Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción.

Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

- El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.
- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”

La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N.º 007-2008- TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

Modificación de la denominación del Decreto Supremo N° 007-2008- TR

Mediante el artículo 10° de la Ley N.º 30056, se modifica la

denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Otra de las modificaciones que incorpora la Ley N.º 30056 es la inclusión de una nueva categoría empresarial que es la “mediana empresa”, que, si bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial. En ese sentido, todas las micro, pequeñas y medianas empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

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

- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

Ley N.º 30056 dispone lo siguiente: “Las empresas constituidas

antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo 1086” (resaltado nuestro). En ese sentido, el criterio de clasificación en función del número de ventas anuales no resulta aplicable para aquellas empresas constituidas como MYPE desde el 1 de octubre de 2008 hasta el 2 de julio de 2013, siendo aplicable para las que se registren como MYPE a partir del 3 de julio de 2013.

Naturaleza y permanencia en el régimen de las MYPES

Mediante el artículo 11° de la Ley N° 30056, que modifica el artículo 42° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, se establece que la naturaleza del régimen laboral especial es de carácter permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; por ende, a la categoría empresarial de mediana empresa se le aplica el régimen laboral general.

Con relación a la permanencia en el régimen de las MYPE, la Ley N° 30056 realiza una modificación sustancial respecto al periodo de gracia que tendrían las pequeñas empresas que superen por 2 años consecutivos el número de ventas anuales. La norma establece que el periodo de gracia serán 3 años adicionales en el que las pequeñas empresas puedan estar bajo dicho régimen laboral especial, conforme al siguiente texto: “La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de

ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral”. En ese sentido, si bien mediante la presente norma se busca otorgar incentivos empresariales, estos no deberían darse en perjuicio de los derechos laborales que tienen los trabajadores, por lo que desde nuestro punto de vista, la ampliación del periodo de gracia aunado al carácter permanente del régimen laboral especial de las MYPES, permite comprender las intenciones del gobierno actual de desconocer los derechos laborales – mínimos– que tienen los trabajadores, bajo el exiguo argumento de promover la “competitividad y la formalización” de este grupo empresarial, dado que el otorgar la permanencia de un régimen especial no va a significar la –inmediata– formalización, ni el reducir los derechos laborales de cierto grupo de trabajadores conllevará a que nuestro mercado empresarial peruano sea competitivo, porque la competitividad no solo se logra reduciendo los costos laborales, por el contrario son varios los factores que determinarán cuán competitiva puede ser una empresa.

Por ello, consideramos que el Estado tiene un rol primordial como garante de los derechos fundamentales que tienen sus ciudadanos,

y constituye un derecho fundamental el derecho a los beneficios sociales que han sido reconocidos a los trabajadores –y ahora se pretende, desconocer a cierto grupo de trabajadores–, así como el derecho universal a la seguridad social tanto en salud como en pensión, que son pilares fundamentales para garantizar el derecho a un proyecto de vida, conforme lo establece el artículo 22° de la Constitución Política de 1993.

e. LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

(Durand, 1957), La estructura financiera óptima según esta posición, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que constituye un absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente. Aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio. Los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea,

donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además, esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfrasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

(Modigliani y Miller, en 1958). “Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa”.

En la **primera proposición** Modigliani y Miller (1958) plantearon: “El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la

estructura de capital, luego en su **segunda proposición**, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento”. Luego, en la **tercera proposición** afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa

- **TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO**

(Escobedo, 2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que “Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller”.

- **TEORIA DE LA CAPACITACION**

La capacitación en el trabajo no puede escapar al concepto de la educación continua, que pueda significar un verdadero proceso de

aprendizaje y un cambio de actitudes del individuo, en beneficio de una mayor y mejor capacidad de conocimiento, ya que quien aprende es un agente que genera su propia información, para ratificar o rectificar sus acciones, sus hábitos y comprender en forma más real su ubicación en el contexto social en el que se encuentra inmerso.

La capacitación del personal de cualquier empresa, es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio, así mismo se supone que puede generar potencialmente mayor productividad. La globalización de la economía ha creado muchas oportunidades para las Mypes, pero también ha creado un sin número de retos, especialmente para las empresas de este tipo que desean tener una presencia global, o que envían a sus trabajadores a asignaciones en el extranjero, para poder comunicarse y comerciar

Es por ello que, entre otras cosas, hoy por hoy se requiere de personas mejor capacitadas (administradores), para enfrentar los cambios que demandan las organizaciones, cambios con un enfoque de desarrollo integral (administrativo), considerando que los modelos tradicionales y actuales de la administración, se encuentran en una etapa crítica, al no resolver los problemas y cubrir o satisfacer las necesidades que demanda la sociedad actual, entendiéndola a ésta también como una organización. Problemas

como la destrucción del medio ambiente, la pobreza, el desempleo, deben motivar a las empresas y a sus empresarios a buscar nuevas y mejores formas de administrar, nuevas formas de integrarse al entorno social que las rodea y del cual directa o indirectamente se benefician, y para ello se requiere de personas que posean o desarrollen actitudes investigativas, que les permitan conocer a su empresa, generar nuevas formas de competir, pero sobre todo, que orienten a las organizaciones a su desarrollo social y económico integral.

(Toffler, 2011), manifiesta “que en el mundo se está produciendo un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.” La capacitación en el trabajo se manifestó durante mucho tiempo a través de un aprendizaje en asociaciones gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más

reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta. Ante todo, hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios.

- **TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD**

(Ferruz, 2000), manifiesta “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”; que la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

- **Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz** avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que

tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

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

índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

f. TIPOS DE RENTABILIDAD

Abundando en la opinión, según Banegas (1998), sostiene en su “Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros”, existen dos tipos de rentabilidad:

- La Rentabilidad Económica:

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

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

- La Rentabilidad Financiera:

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida,

referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

RATIOS DE RENTABILIDAD

Área de Mypes (2010), Estas ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones.

- **Beneficio neto sobre recursos propios medios.**

Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\text{Benéfico neto} \times 100}{\text{Recursos propios medios}}$$

- **Beneficio neto sobre ventas.**

Esta ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad

monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevadas de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Benef. neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Benef. Desp. de imp} \times 100}{\text{importe de las ventas}}$$

- **Rentabilidad económica.**

Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Benef. antes de imput. y tributos} \times 100}{\text{activo total}}$$

decir, la eficiencia en la utilización del activo.

- **Rentabilidad de la empresa.**

Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rent. de la empresa} = \frac{\text{beneficio de explotación}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{activo-amort-provisiones}}$$

- **Rentabilidad del capital.**

Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio-impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

- **Rentabilidad de las ventas.**

Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{Ventas}}$$

- **Rentabilidad sobre activos.**

Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{Activo total}}$$

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Definiciones del financiamiento

(Capillo, 2011), “es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio”. Financiamiento o financiación significa aportar los recursos necesarios para desarrollar una actividad.

2.3.2 Definiciones de las micro y pequeñas empresas

(Thompson, 2006), “La empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para

lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.”

(Quincho, 2011), menciona que “es una pequeña unidad de producción, explotación, comercio o prestación de servicios. Las Mypes son unidades económicas que se asumen que son creadas por personas de bajos recursos económicos ello las Mypes pueden ser creadas por cualquier persona que tenga iniciativa con la finalidad de poder sostener sus necesidades, pero independiente a ello las Mypes pueden ser creadas por cualquier persona que tenga iniciativa”.

2.3.3 IMPORTANCIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES),

Las micro y pequeñas empresas han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 41% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada 5 minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado es

por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría esta aun centrada en lima. Además, la micro y pequeña empresa ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú, llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor, mientras que en otros países el índice promedio es del 9%.

2.3.4 FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

Se le ha prestado un gran interés, sobre todo teniendo en cuenta las carencias de líneas de crédito en condiciones blandas orientadas a las Mypes, así como las exigencias de garantías que solicitan las entidades financieras para calificarlas como sujeto de crédito.

2.3.5. DEFINICIONES DE CAPACITACIÓN

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el

puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

2.3.5 RENTABILIDAD

Según (Zamora, 2010), ‘la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de

costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados”.

La rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, el periodo de retorno de la inversión, la tasa interna de retorno, la estructura de costos, los puntos de equilibrio, el análisis de sensibilidad; etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa: el rendimiento de las utilidades.

2.3.6 DATOS INFORMATIVOS SOBRE LA MYPE-SECTOR COMERCIO RUBRO OPTICAS

- Importancia de las Ópticas

Cuidar la visión es importante porque gracias a ella podemos realizar un sinnúmero de actividades diarias, una vista saludable permite que podamos vivir la vida fácilmente. Nunca debemos abusar o descuidar nuestros ojos que son un diseño perfecto cuando se encuentran sanos y los lentes pueden ayudarnos a mejorar nuestra visión a modo de prevención o como tratamiento.

¿Para qué sirven los lentes oftálmicos?

- Los lentes previenen y tratan a tiempo los problemas que causan la pérdida de la capacidad visual y ceguera.

- Cuidan la visión.
- Ofrecer salud visual a largo plazo.
- Protegen de los rayos ultravioleta.
- Si usa los lentes indicados por su oftalmólogo y optometrista puede evitar los daños en la retina, cansancio visual, conjuntivitis, degeneración macular y cataratas.
- Los lentes oftálmicos sirven para corregir errores de refracción.
- Sirven para tratar astigmatismo, miopía, hipermetropía y presbicia.
- Los lentes sirven para evitar ser vulnerable a los padecimientos de enfermedades oculares.
- Los lentes fotosensibles: Contrarrestan problemas de deslumbramiento, Ofrecen una visión nítida en ambientes internos, disminuyen la tensión y fatiga ocular, Reducen eficientemente el resplandor.
- Protegen del polvo.
- Los niños, adolescentes y jóvenes con problemas de visión mejoran su rendimiento en la escuela.
- Las personas que laboran en oficinas o en otros trabajos también mejoran su desempeño, rendimiento y evitan accidentes.

Finalmente, además de corregir defectos visuales, también son buenos para verse más atractivos. También es importante comer sanamente porque nuestra visión lo necesita, una dieta balanceada será muy favorable, no es recomendable leer o trabajar en lugares con una mala iluminación.

- **Características de la Ópticas:**

La óptica es una disciplina científica derivada de la física, encargada del estudio de la luz y sus distintos fenómenos que son de gran interés para la física. Estos fenómenos son de mucho interés porque los resultados de muchos experimentos se manifiestan por medio del sentido de la vista como fenómenos de colores. Igual de importante y de interés en cada detalle en el desarrollo histórico y el descubrimiento de los diferentes principios, conceptos y propiedades de la luz que dan origen a esos fenómenos.

Estos numerosos experimentos se pueden agrupar juntos y clasificar bajo uno de los tres siguientes títulos:

- **Óptica geométrica:** -Propagación rectilínea de la luz, -Velocidad finita, -Reflexión, -Refracción
- **Óptica física:** -Difracción, -Interferencia, -Polarización, -Doble refracción
- **Óptica cuántica:** -Efecto fotoeléctrico, -Efecto Compton, -Excitación atómica, -Producción de pares.

- **Tipos de Ópticas**

Para fabricar un objetivo se requiere de varios tipos de ópticas y grupos de las mismas para reducir al máximo las aberraciones ópticas. Consideremos dos tipos:

- **Ópticas convexas**

La óptica convexa se distingue visualmente porque tiene una estructura de mayor grosor en su centro que en sus extremos. Así cuando los rayos de luz la atraviesan, se desvían hacia el centro del eje, o sea convergen hacia el centro.

- **Ópticas cóncavas**

Al ver una lente cóncava, observamos que es de menor grosor en el centro que en los extremos. Cuando la luz atraviesa una lente cóncava esta se desvía hacia fuera, o sea, diverge. A diferencia de las lentes convexas, que producen imágenes reales, las cóncavas sólo producen imágenes virtuales, es decir, imágenes de las que parecen proceder los rayos de luz.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo de investigación

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

El diseño fue no experimental -
descriptivo. M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

Nivel de investigación

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

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular

deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

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

3.2 Población y muestra Población

La población estuvo constituido por 52 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 12 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017, que representa el 23% de la población.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ópticas, en la Av. Bolognesi Distrito Tacna, 2017	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Edad	Razón:
			Años
		Sexo	Nominal:
			Masculino
Femenino			

ópticas, en la Av. Bolognesi distrito de Tacna, 2017.	Grado de instrucción	Nominal:
		Sin instrucción
		Primaria
		Secundaria
		Instituto
		Universidad
	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del rubro ópticas, en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017	Nominal:
		Especificar
	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas, en la Av. Bolognesi Distrito Tacna, 2017	Razón:
		01-05
		06-10
	Número de trabajadores	Razón:
		01
02 03 a mas		

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas, Av. Bolognesi distrito de Tacna, 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas, en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas, en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: bancaria No Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si no
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No

			Sí No
		Cree que el financiamiento mejora las micro y pequeñas empresas	Nominal: Sí No
Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas Av. Bolognesi distrito de Tacna, 2017.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas Av. Bolognesi distrito de Tacna, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí N o
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí N o
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Sí N o
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal	Nominal: Inversion del credito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi Tacna, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro ópticas en la Av. Bolognesi Tacna, 2017. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal:

			Sí No
		La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Sí No
		La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Sí No

Fuente: elaboración propia

3.4 Técnicas e instrumentos.

3.4.1 Técnicas.

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, se recabó datos por medio de un cuestionario prediseñado, el cual no modificó el entorno ni se trató de controlar el proceso de que estuvo en observación.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.

3.5 Plan de análisis

Una vez recopilados los datos se tabulan y grafican ordenando los datos de acuerdo a cada variable luego se realizan el análisis y la

interpretación realizando el cuadro excel y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Paint.

3.6 atriz de Consistencia

Titulo	Problema	Objetivos	Variables	Metodología
<p>Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ópticas Av. Bolognesi del distrito de Tacna, 2017</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ópticas Av. Bolognesi del distrito de Tacna, 2017?</p>	<p>a. <u>Objetivo General.</u> Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ópticas Av. Bolognesi del distrito de Tacna, 2017</p> <p>b. <u>Objetivos específicos.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio, 2017 • Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2017. • Describir las principales 	<p>Variables Complementarias</p> <p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes</p> <p>Perfil de las Mypes</p>	<p>Tipo de Investigación cuantitativa</p> <p>Nivel de investigación descriptivo</p> <p>Diseño de la investigación No experimental Descriptivo</p> <p>Población constituida por 52 micro y pequeñas</p>

		<p>características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2015.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de la capacitación de la MYPE del ámbito de estudio, 2017. • Describir las principales características de la rentabilidad de la MYPE del ámbito de estudio, 2017. 	<p>Financiamiento en las Mypes</p> <p>Capacitación en las Mypes</p> <p>Rentabilidad en las Mypes</p>	<p>empresas</p> <p>Muestra fue escogida 12 de manera dirigida.</p> <p>Técnica. se utilizó la técnica de la encuesta</p> <p>Instrumentos. Cuestionario de 32 preguntas</p>
--	--	--	--	---

3.7 Principios éticos

En la presente investigación se respetó la autoría de las personas que participan, a quienes se acudió para tener un mejor conocimiento del tema; se mantuvo el anonimato de aquellos individuos que participaron en el estudio, por otro lado, se evitaron las conclusiones prejuiciosas, manipuladas y alienantes; por último, para la realización de esta investigación no se ha recurrido a recursos inmorales o no éticos ni a recursos ilícitos (delictivos) como: soborno, engaño, plagio, interceptación telefónica, violación de la correspondencia, incursión a la vida privada de las personas, entre otros aspectos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. RESULTADOS:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y Pequeñas empresas del sector-rubro opticas en la Av. Bolognesi Distrito Tacna, 2017

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	3	25%
30-44 años	3	25%
45-60 años	5	41.7%
65 años a mas	1	8.3%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

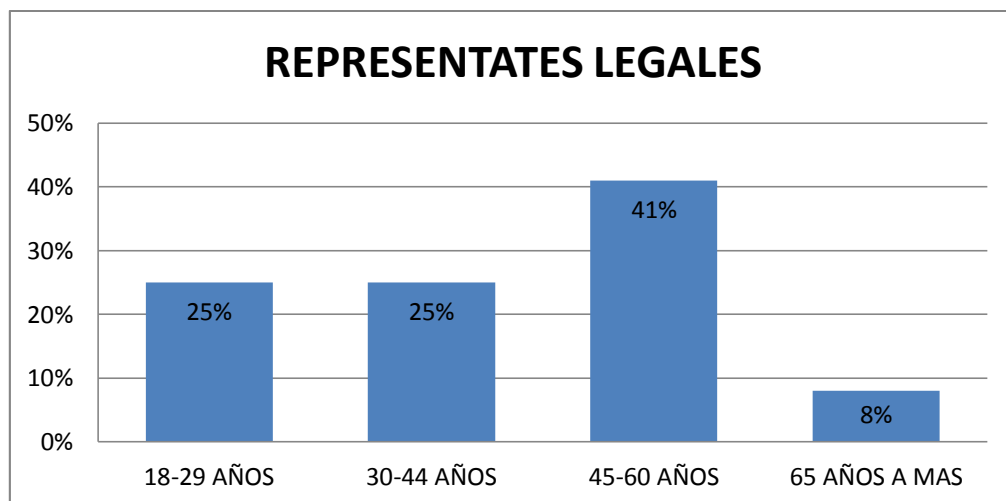


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 01.

TABLA N° 02

EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	58.3%
Femenino	5	41.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

SEXO DE LOS REPRESENTANTES

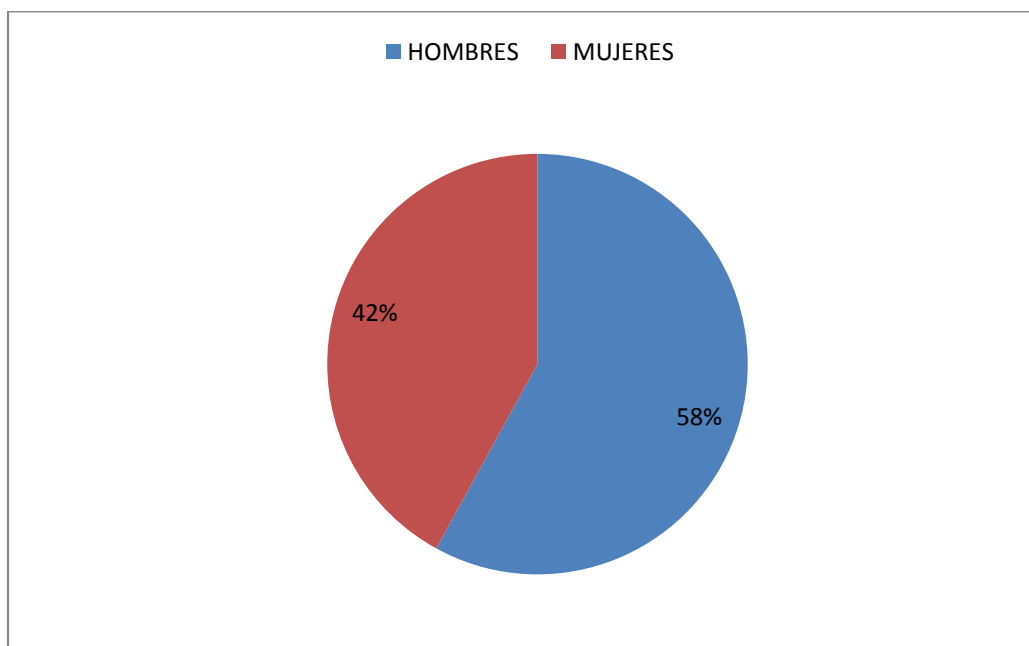


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	7	58.3%
Superior universitario incompleta	4	33.3%
Superior no universitario completa	1	8.3%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

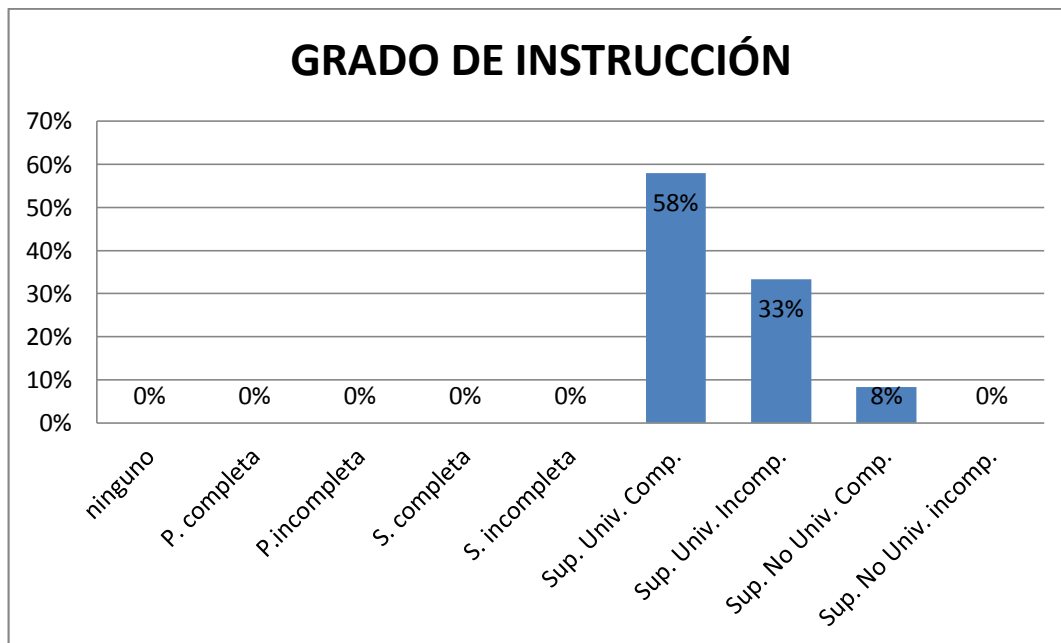


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

.Fuente: Figura N° 03

TABLA N° 04

TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

Años	Frecuencia	Porcentaje
1- 4 años	2	16.7%
5-10 años	4	33.3%
10 años a mas	6	50%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

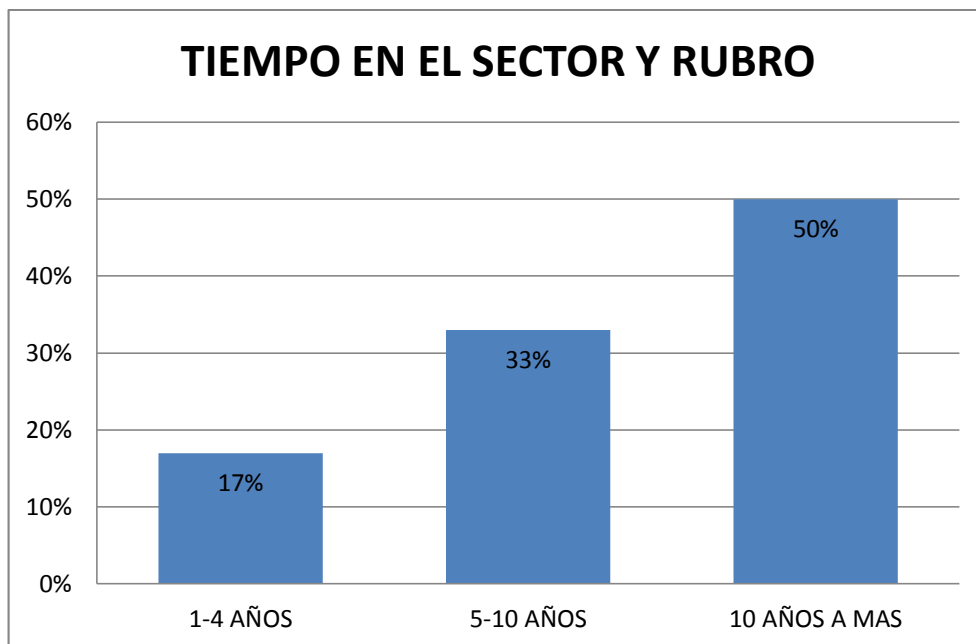


FIGURA N° 04. Tiempo que se encuentran en este rubro los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN° 04

TABLA N° 05

CUALES ES SU OBJETIVO DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Maximizar Ganancias	7	58.3%
Dar empleo a la familia	2	16.7%
Genera ingresos familiar	3	25%
otros	0	0%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

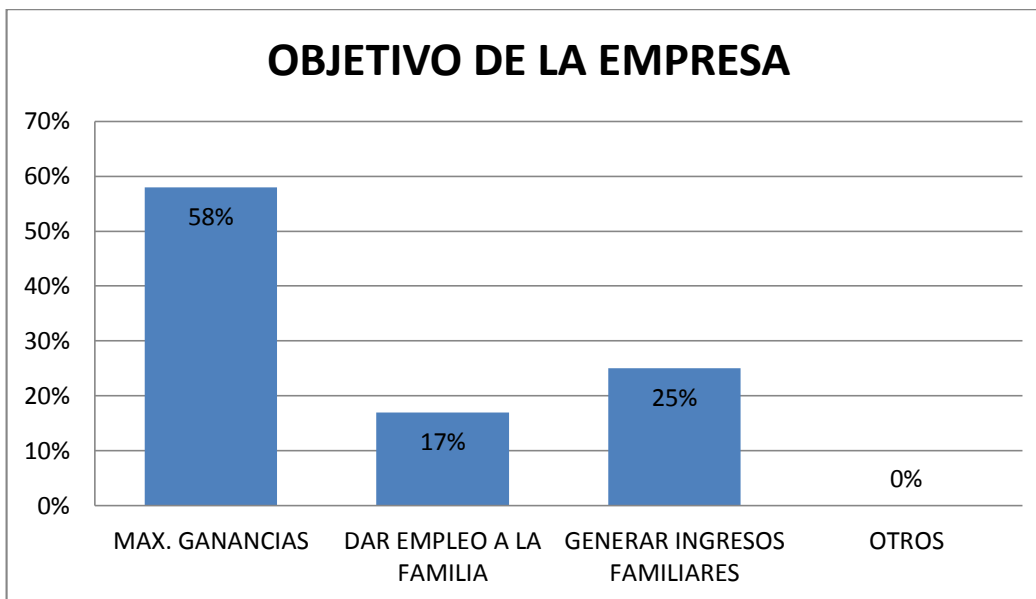


FIGURA N° 05. Los objetivos de la empresa de las micro y pequeñas empresas del Secto Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 05

TABLA N° 06

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

N° de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1	5	41.7%
2	6	50%
3 a mas	1	8.3%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

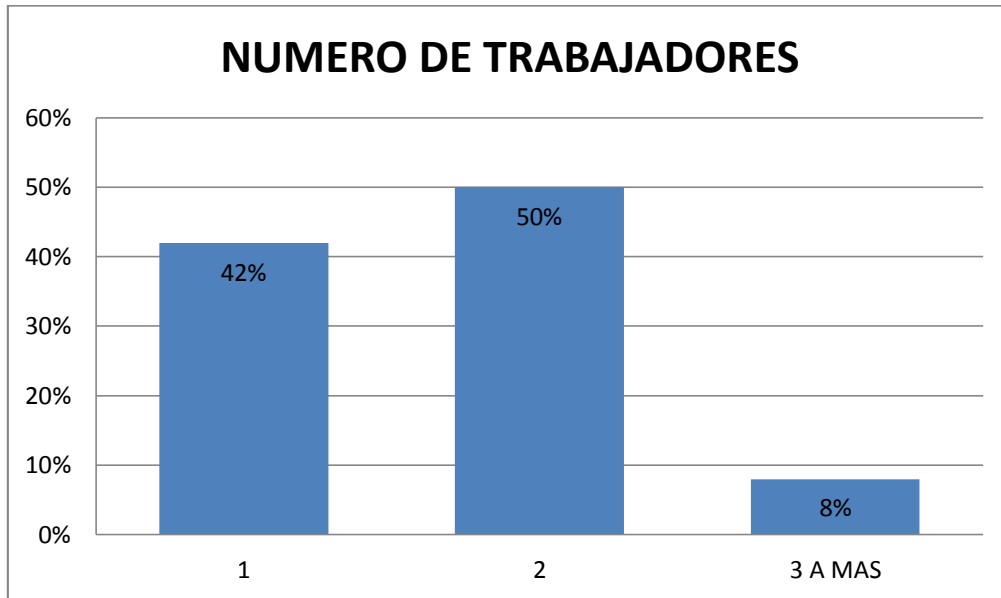


FIGURA N° 06. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 06

TABLA N° 07

EL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA ES FORMAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	41.7%
No	7	58.3%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

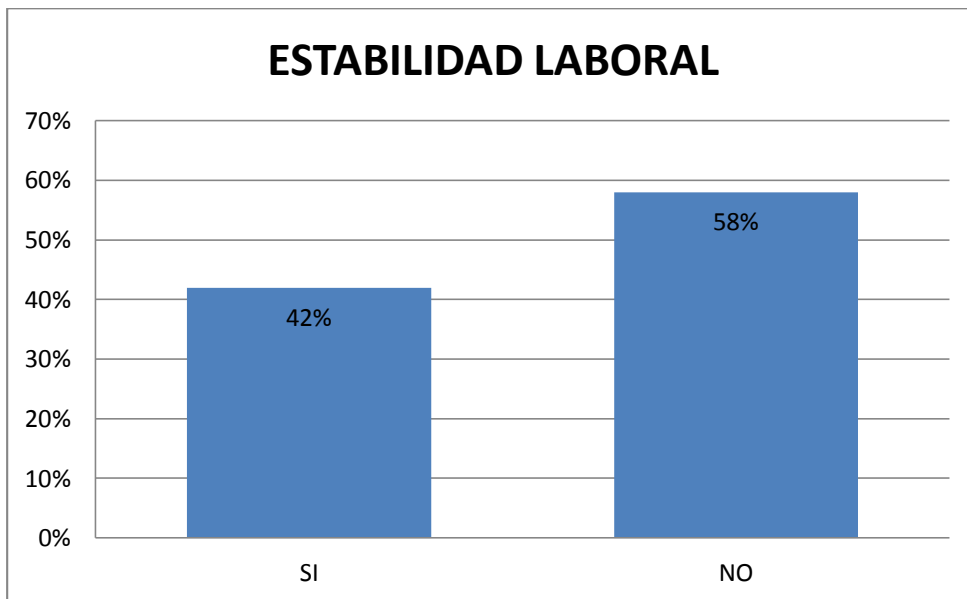


FIGURA N° 07. La formalidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 07

TABLA N° 08

**COMO FINANCIA SUS ACTIVIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV.
BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	7	58.3%
Financiamiento de terceros	5	41.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

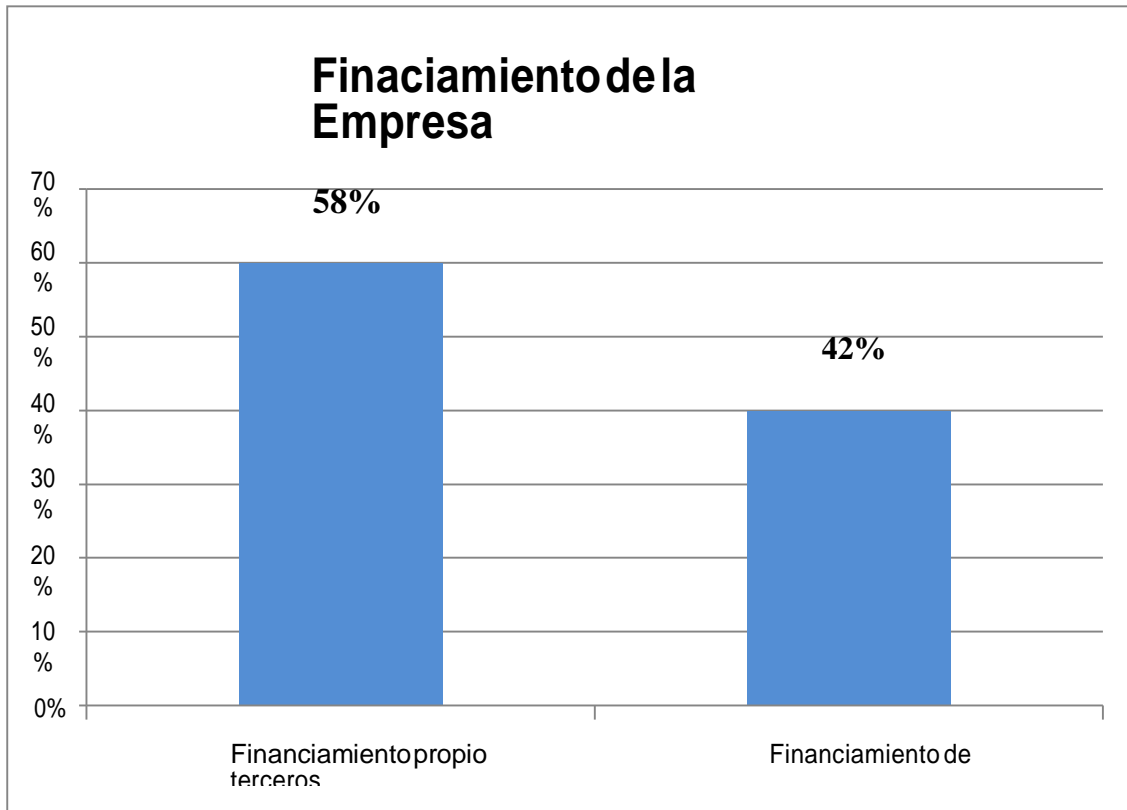


FIGURA N° 08. Como financia su empresa las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 08

TABLA N° 9

ENTIDADES FINANCIERAS QUE LE OTORGA MAYORES FACILIDADES PARA LA OBTENCION DEL CREDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	3	25%
Entidades no bancarias	7	58.3%
Prestamistas	2	16.6%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

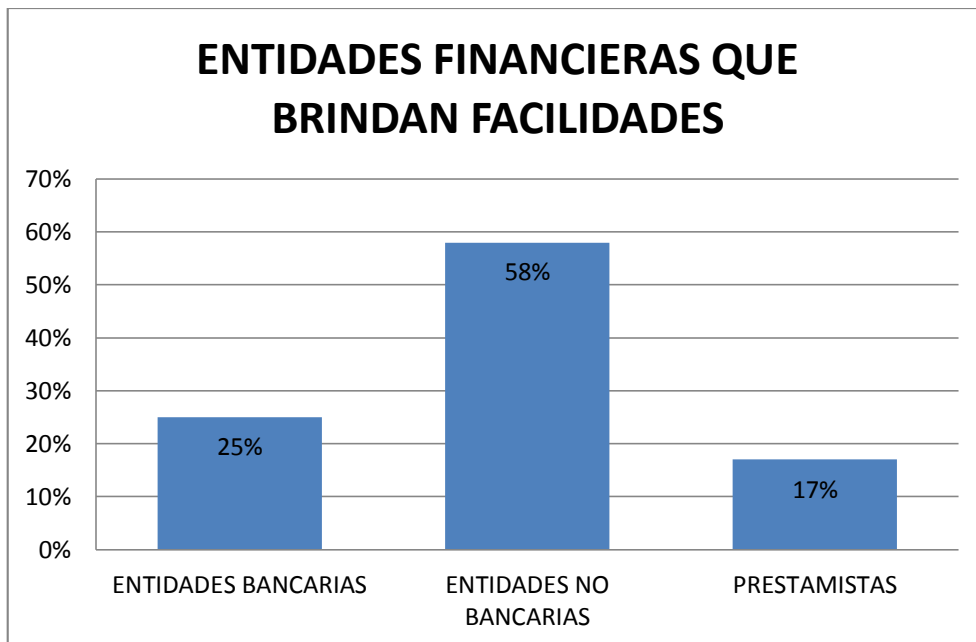


FIGURA N° 09. Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 09

TABLA N° 10

**LAS ENTIDADES FINANICERAS OTORGAN EL CREDITO
SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017**

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	75%
No	3	25%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes
legales de las Mype en estudio.

ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN EL CREDITO

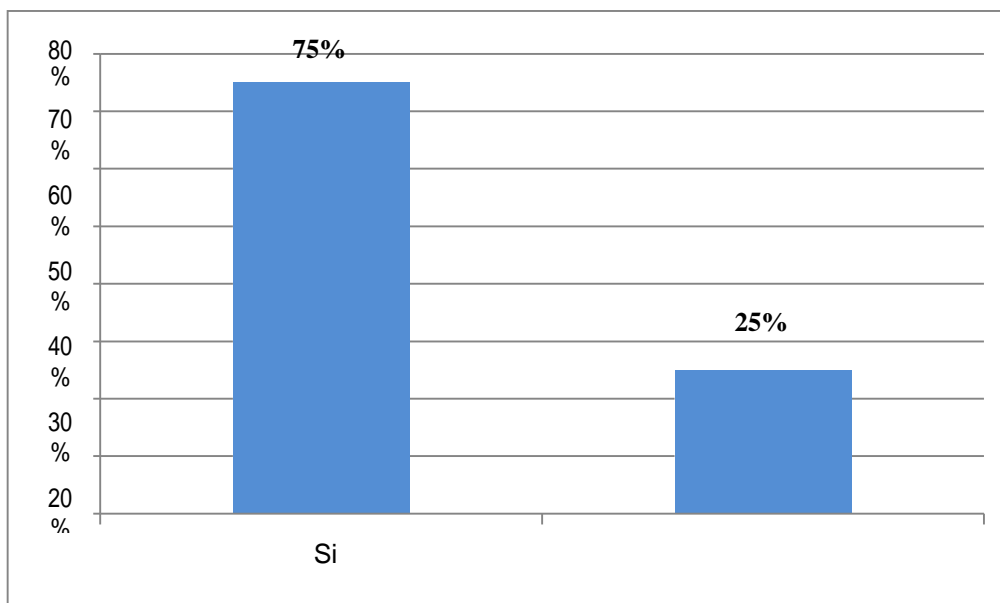


FIGURA N° 10. Las entidades financieras otorgan el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 10

TABLA N° 11

**A QUE ENTIDAD RECURRE PARA OBTENER FINANCIAMIENTO
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017**

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Scotiabank	2	16.6%
Caja Tacna	3	25%
Caja Arequipa	3	25%
MiBANCO	4	33.3%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

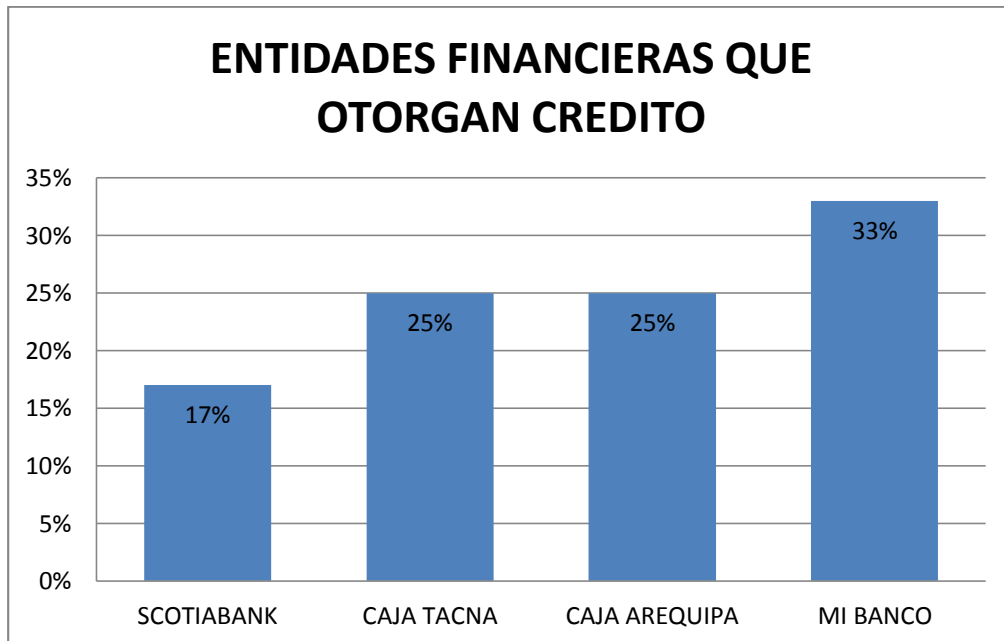


FIGURA N° 11. A qué entidad recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 11

TABLA N° 12

**EL CREDITO OBTENIDO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV.
BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017**

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo	8	66.7%
Largo Plazo	4	33.3%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

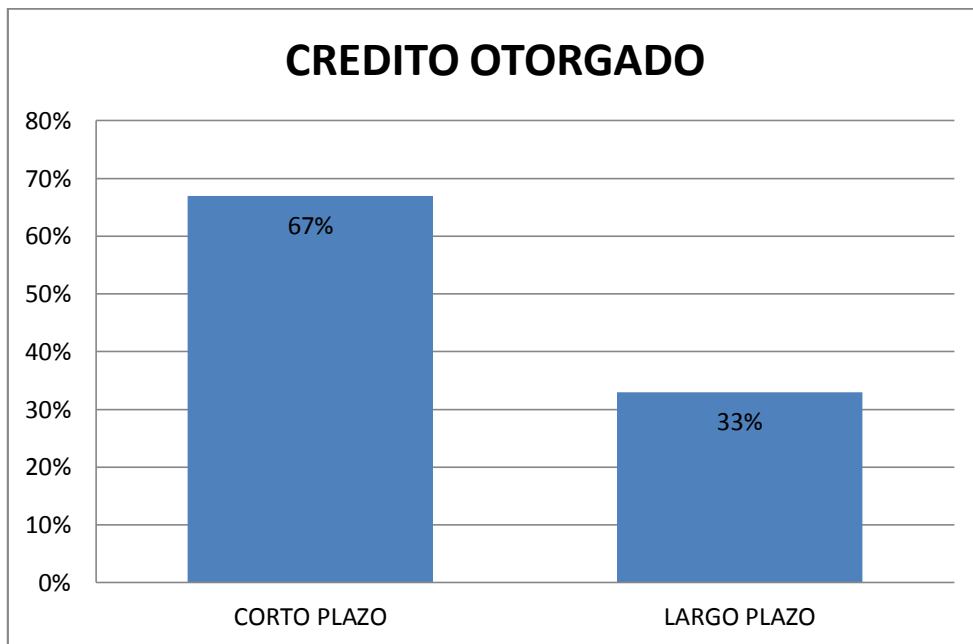


FIGURA N° 12. El crédito obtenido de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 12

TABLA N° 13

**CUANTAS VECES SOLICITO PRESTAMO EN EL AÑO 2016
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
1 Veces	5	41.7%
2 Veces	5	41.7%
3 Veces	2	16.6%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

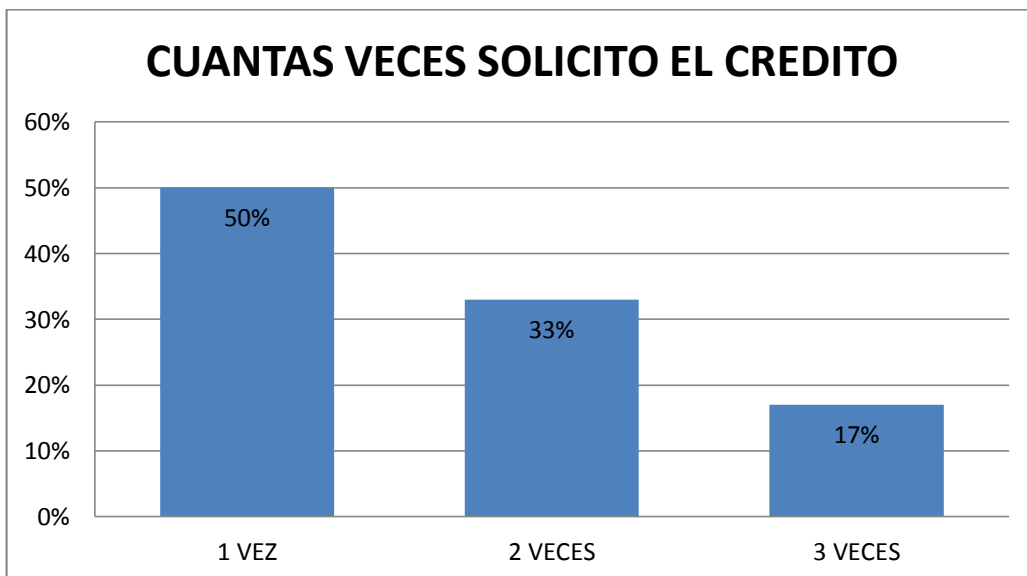


FIGURA N° 13. Cuantas veces solicito préstamo en el año 2016 las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 13

TABLA N° 14

**CUANTAS VECES SOLICITO PRESTAMO EN EL AÑO 2017
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
1 Veces	6	50%
2 Veces	4	33.3%
3 Veces	2	16.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

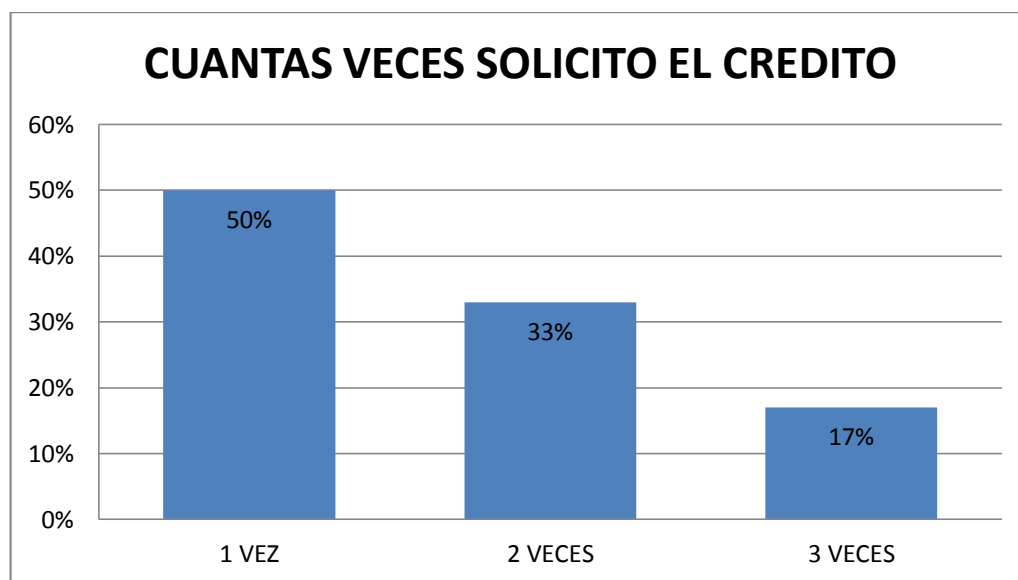


FIGURA N° 13. Cuantas veces solicito préstamo en el año 2017 las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 13

TABLA N° 15

TASA DE INTERES QUE PAGAN MENSUAL A LAS ENTIDADES BANCARIAS Y NO BANCARIAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

%	Frecuencia	Porcentaje
12.30%	4	33.3%
28.70%	5	41.7%
31.40%	3	25%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

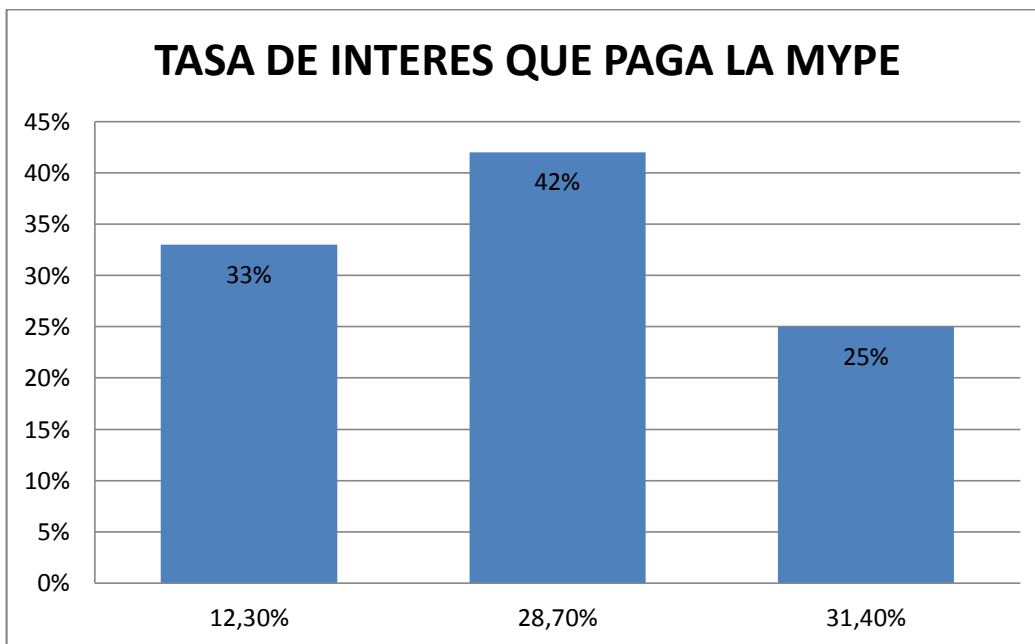


FIGURA N° 14. Tasa de interés que pagan mensual a las Entidades bancarias y no bancarias las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 14

TABLA N° 16

LOS CREDITOS OBTENIDOS MEJORAN CON SU ACTIVIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	100%
No	0	0%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

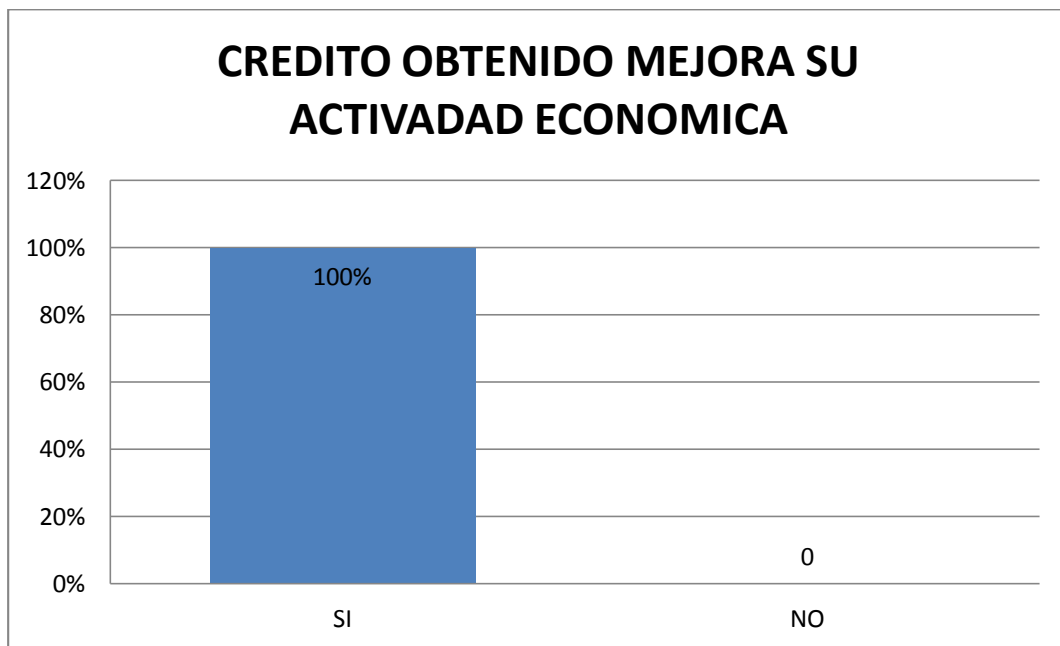


FIGURA N° 15. Los créditos obtenidos mejoran con su actividad económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 15

TABLA N° 17

**EN QUE FUE INVERTIDO EL CREDITO FINANCIERO QUE
OBTUVIERON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO
TACNA, 2017**

Inversion	Frecuencia	Porcentaje
Capital de Trabajo	7	58.3%
Mejor del local	3	25%
Activo Fijo	2	16.7%
Programa de Capacitacion	0	0%
Otro	0	0%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

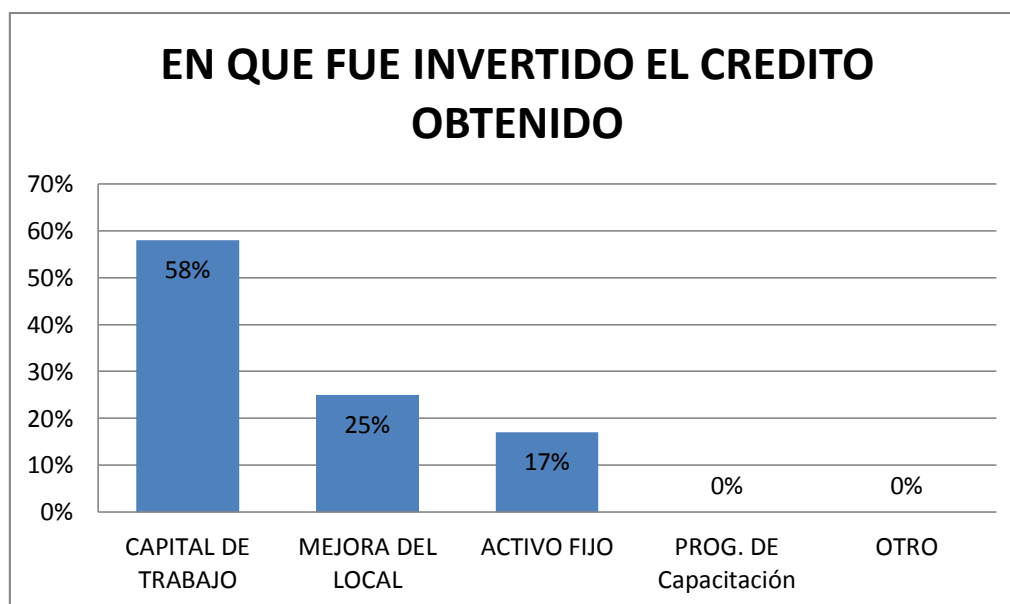


FIGURA N° 16. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 16

TABLA N° 18

RECIBIERON CAPACITACION PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO FINANCIERO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	66.7%
No	4	33.3%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

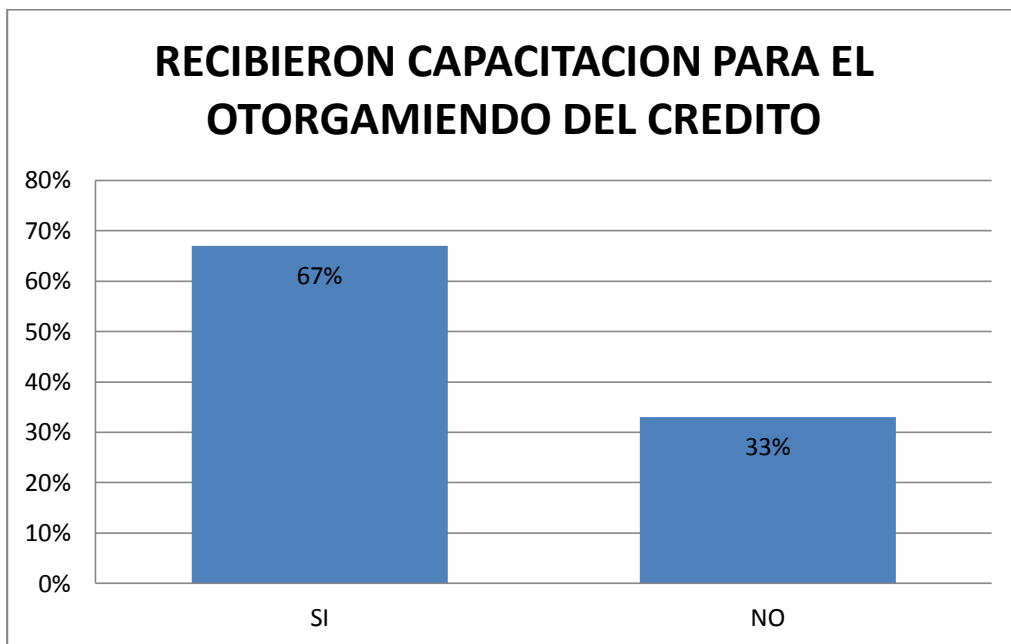


FIGURA N° 18. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 18

TABLA N° 19

CURSOS DE CAPACITACION QUE PARTICIPARON EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

N° de Cursos	Frecuencia	Porcentaje
1	5	41.7%
2	3	25%
3	3	25%
4	1	8.3%
mas de 4	0	0%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.



FIGURA N° 19. Cursos de capacitación que participaron en los últimos 2 años las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: Figura N° 19

TABLA Na° 20

QUE TIPO DE CURSOS PARTICIPARON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversion del Credito Financiero	1	8.3%
Manejo Empresarial	3	25%
Administracion de recursos humanos	1	8.3%
Marketing Empresarial	5	41.7%
otros	2	16.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

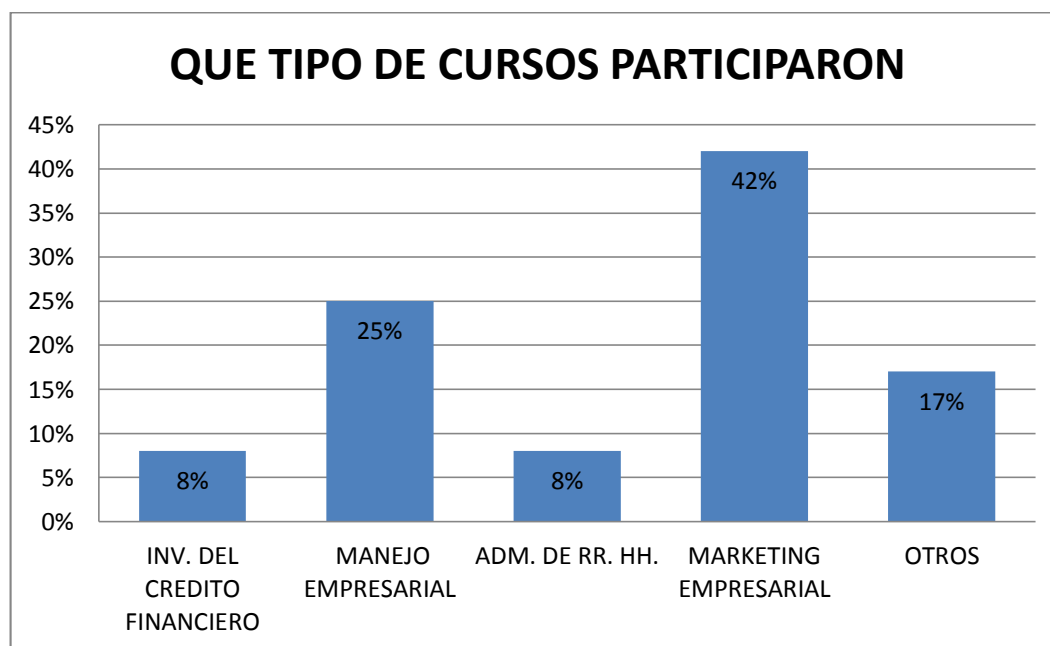


FIGURA N° 20. Qué tipo de cursos participaron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°20

TABLA N° 21
EL PERSONAL DE LAS EMPRESAS HAN RECIBIDO ALGUN TIPO DE
CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	8.3%
Sí	3	25%
No	8	66.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

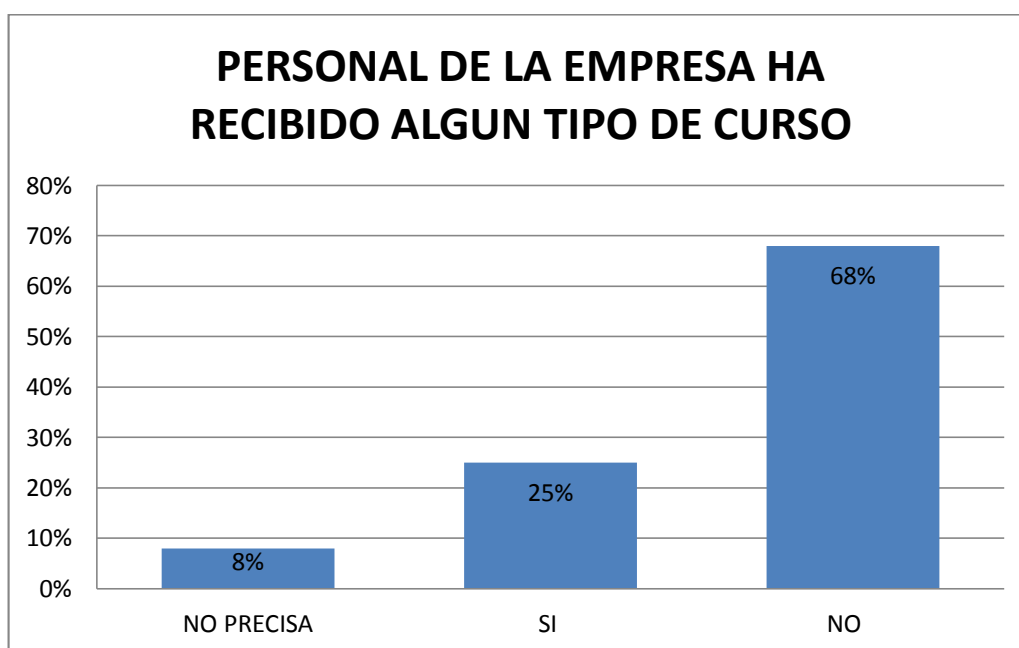


FIGURA N° 21. El personal de las empresas ha recibido algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°21

TABLA N° 22

QUE AÑO RECIBIO MAS CAPACITACION LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

AÑO	Frecuencia	Porcentaje
2016	4	33.3%
2017	8	66.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

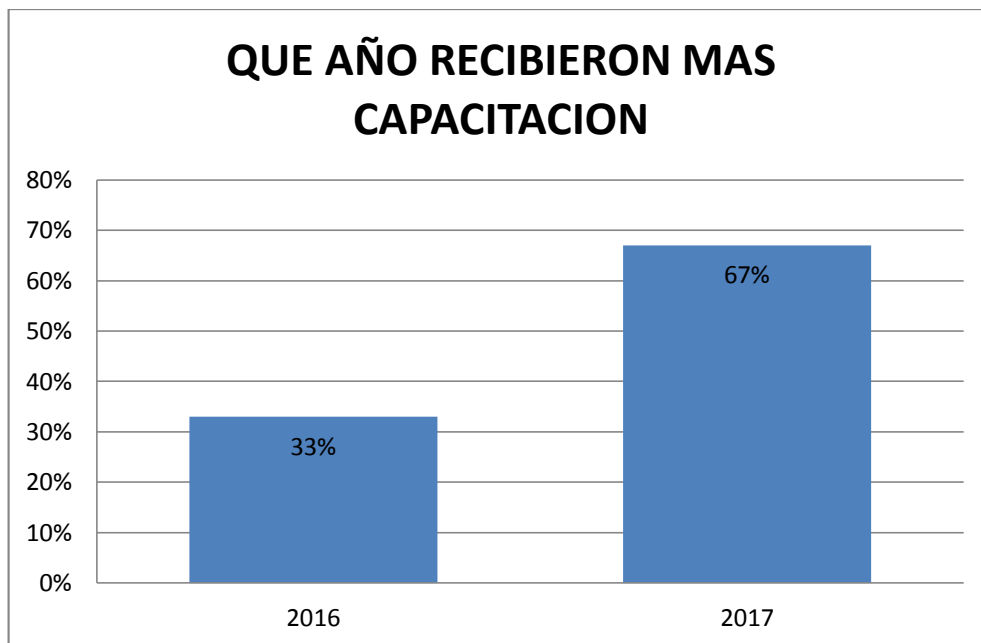


FIGURA N° 22. Qué año recibió más capacitación las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°22

TABLA N° 23

**CONSIDERAN LA CAPACITACION COMO EMPRESARIO ES UNA
INVERSION PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017**

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	58.3%
No	5	41.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

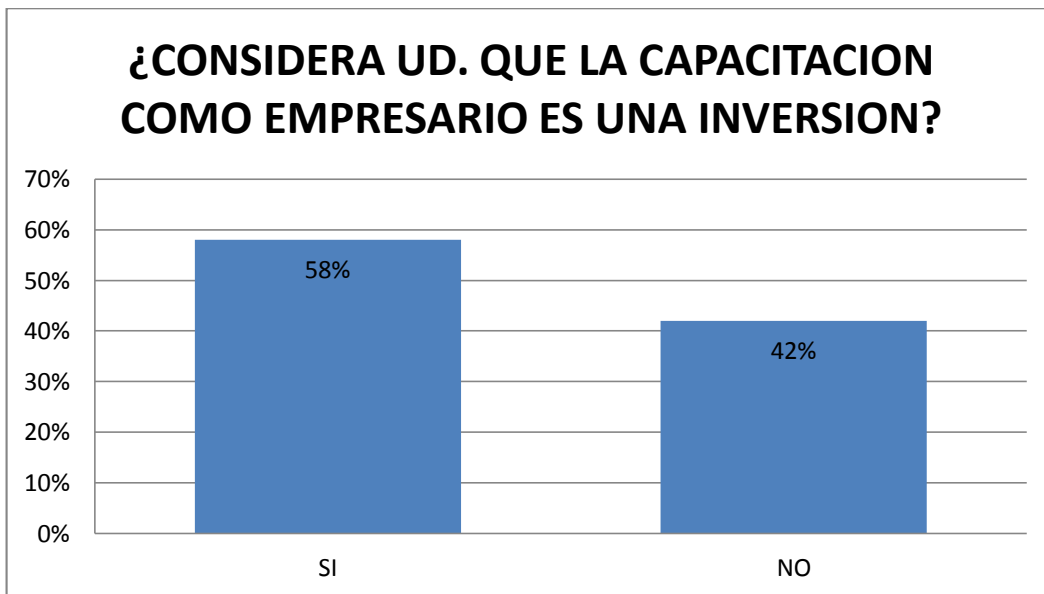


FIGURA N° 23. Consideran la capacitación como empresario es una inversión para las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°23

TABLA N° 24

CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DE SU EMPRESA ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	75%
No	3	25%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

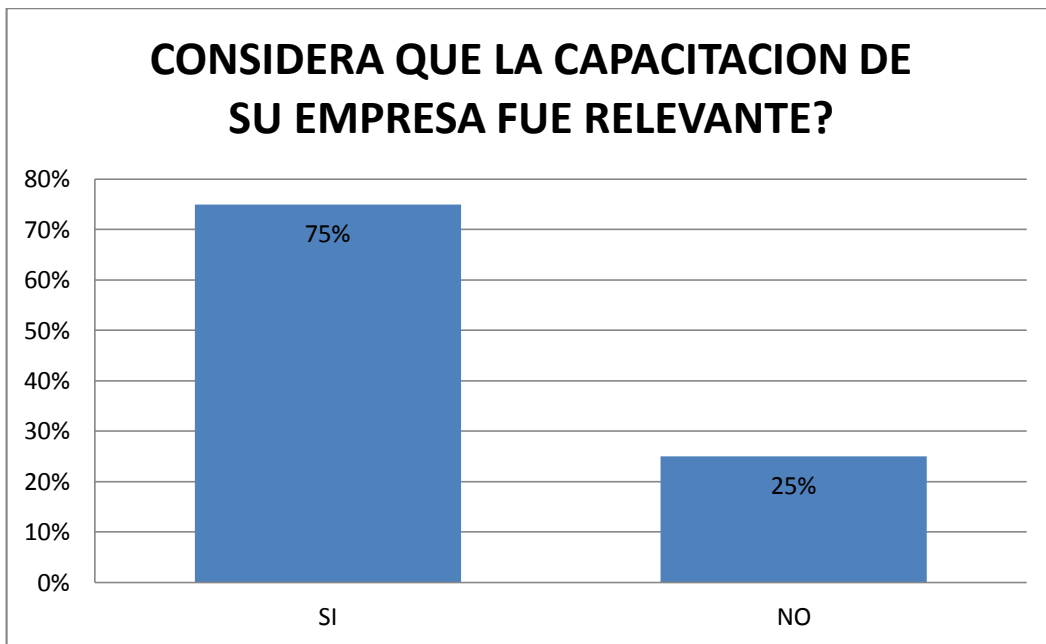


FIGURA N° 24. Consideran que la capacitación de su empresa es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017

Fuente: FiguraN°24

TABLA N° 25

**EL MICRO CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVO CONTRIBUYO
AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE SU
EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017**

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	83.3%
No	2	16.7%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

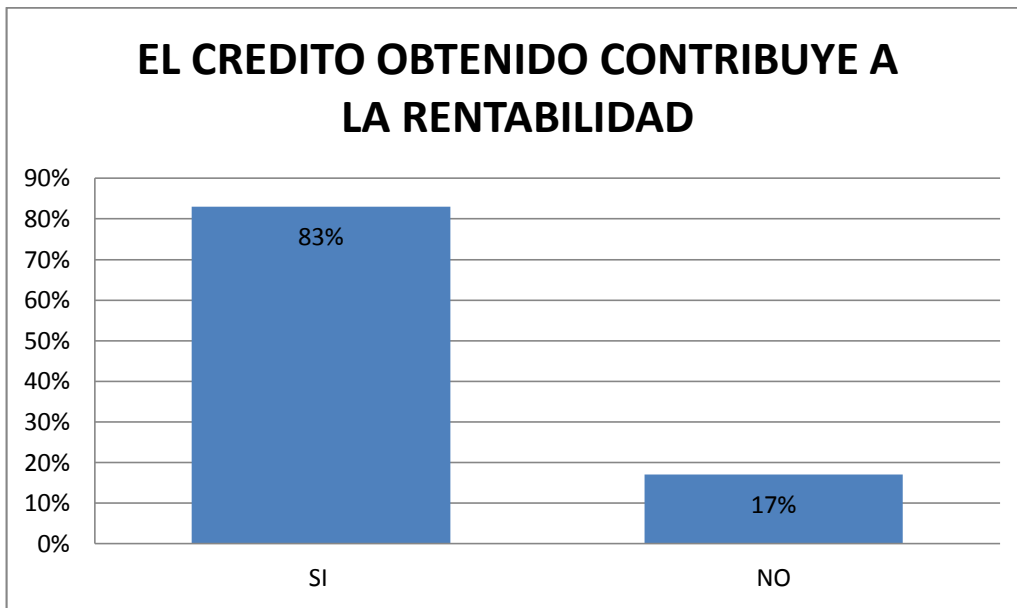


FIGURA N° 25. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°25

TABLA N° 26

LA CAPACITACION HACIA USTED Y SU PERSONAL MEJORO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	75%
No	3	25%
Total	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

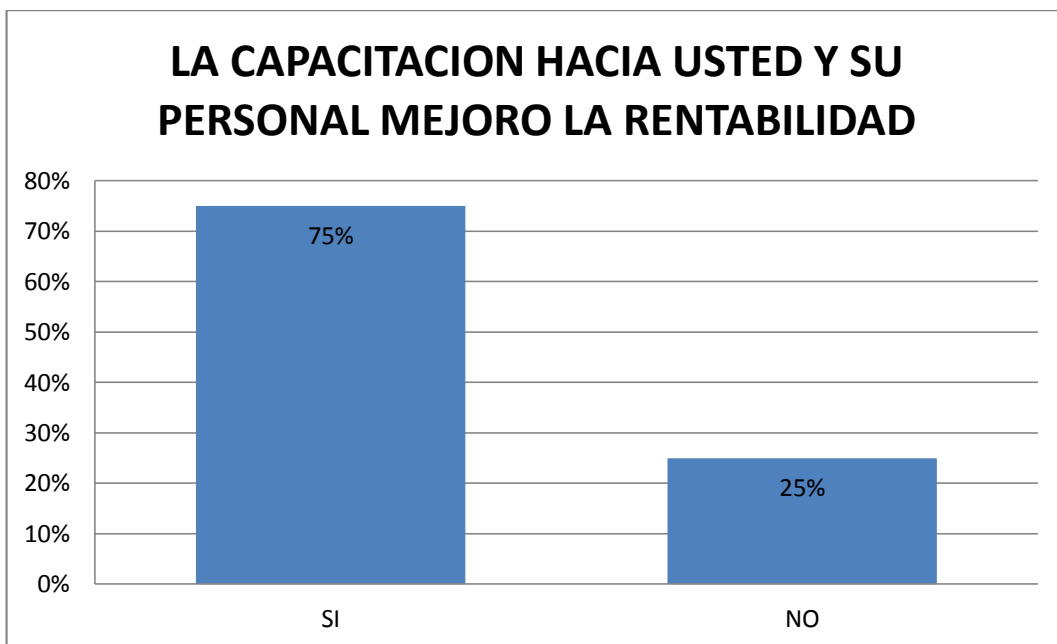


FIGURA N° 26. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°26

TABLA N° 27

**LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS
ULTIMOS 2 AÑOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN LA AV. BOLOGNESI
DISTRITO TACNA, 2017**

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	11	91.7%
No	1	8.3%
T o t a l	12	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

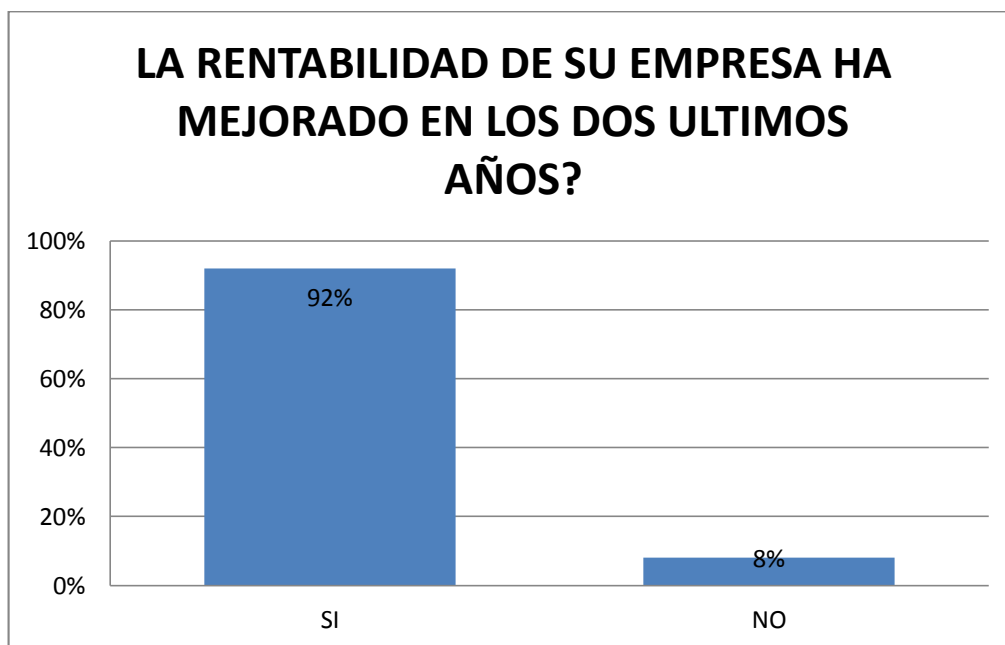


FIGURA N° 27. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°27

TABLA N° 28

**LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA DISMINUIDO EN
LOS ULTIMOS 2 AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS EN
LA AV. BOLOGNESI DISTRITO TACNA, 2017**

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	1	8.3%
No	11	91.7%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.



FIGURA N° 28. La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017.

Fuente: FiguraN°28

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (3) de los representantes de las micro empresas tienen entre 18 a 29 años de edad; el 25% (3) tienen entre 30 a 44 años; el 41.7% (5) tienen entre 45 a 60 años y de 65 años a más el 1% (1). (Ver Figura N° 1).
- El 58.3% (7) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 41.7% (5) son del sexo femenino. (Ver Figura N° 2),
- El 58.3% (7) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 33.3% (4) superior universitario incompleta., el 8.3% (1) tiene superior no universitario completa (Ver Figura03).

Respecto a las características de las microempresas

- El 16.7% (2) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 33.3% (4) tienen entre 5 a 10 años y el 50% (6) tienen de 10 años a más (Ver Figura04).
- El 58.3% (7) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 16.7% (2) dar empleo a la familia, y el 25% (3) generar ingreso familiar (Ver Figura05).
- El 41.7% (5) de las empresas tienen 1 trabajador permanente. El

50% (6) tienen 2 trabajadores permanentes y el 8.3% (1) tiene de 3 a mas trabajadores permanentes (Ver Figura06).

- El 41.7% (5) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores formales y el 58.3% (8) no tienen trabajadores formales (Ver Figura07).

Respecto al financiamiento

- El 58.3% (7) de las microempresas tiene financiamiento propio y el 41.7% (5) tiene financiamiento de terceros (Ver Figura08).
- El 25% (3) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 58.3% (7) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 16.7% (2) recurrieron a los prestamista y/o usureros. (Ver Figura09).
- El 75% (9) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (3) no le dieron el crédito solicitado. (Ver Figura10).
- El 16.7% (2) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (3) a Caja Tacna el 25% (5) a caja Arequipa, y el 33.3% (4) MIBANCO. (Ver Figura11).
- El 66.7% (8) de las microempresas les otorgaron créditos a corto plazo, y al 33.3% (4) a largo plazo. (Ver Figura N° 12).
- El 50% (6) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 33.3% (4) solicito 2 veces, y el 16.7% (2) solicito 3 veces. (Ver Figura N° 13).

- El 33.3% (4) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 41.7% (5) paga una tasa de 28.70%, y el 25% (3) paga una tasa de 31.40%. (Ver Figura N° 14).
- El 100% (12) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras. (Ver Figura N° 15).
- El 58.3% (7) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (3) en mejoramiento de local, y el 16.7% (2) en activo fijo. (Ver Figura N° 16).
- El 75% (9) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 25% (3) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico (Ver Figura17).

Respecto a la Capacitación

- El 66.7% (8) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 33.3% (4) no recibió capacitación. (Ver Figura18).
- Al 41.7% (5) de la microempresa participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 25% (3) recibió 2 cursos, el 25% (3) recibió 3 cursos, el 8.3% (1) recibió 4 cursos. (Ver Figura19).
- El 8.3% (1) de las microempresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (3) Manejo Empresarial, el 8.3% (1)

administración de recursos humanos, el 41.7% (5) Marketing Empresarial, y el 16.7% (2) otros cursos. (Ver Figura N° 20).

Respecto a la rentabilidad

- El 83.3% (10) de las microempresas menciona que, si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 16.7% (2) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad. (ver Figura25).
- El 75% (9) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (3) menciona que no obtuvo rentabilidad. (ver Figura26).
- El 91.7% (11) de las microempresas menciona que en los últimos 2 años si mejoro la rentabilidad de su empresa, mientras que el 8.3% (1) menciona que no ha mejorado su rentabilidad. (ver Figura27).
- El 8.3% (1) de las microempresas menciona que, si ha disminuido en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa, mientras que el 91.7% (11) menciona que si ha mejorado su rentabilidad. (ver Figura28).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- Revisando los resultados de las microempresas encuestadas se establece que el 41.7% (5) tienen entre 45 a 60 años.
- El 58.3% (7) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 41.7% (5) son del sexo femenino aun mantiene un margen a su favor en cuanto a microempresarios del rubro se refiere.
- El 58.3% (7) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 33.3% (4) superior universitario incompleta; y el 8.3% tiene superior no universitario completa, esto quiere decir que los estudios están rindiendo sus frutos para poder consolidarse como empresarios.

Respecto a las características de las microempresas

- Según los resultados más relevantes 33.3% (4) tienen entre 5 a 10 años y el 50% (6) tienen de 10 años a más, estos resultados nos manifiestan que la mitad son empresarios que llevan más de 10 años en el negocio.
- El 58.3% (7) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 25% (3) generar ingreso familiar, aquí podemos observar que más de la mitad de los empresarios tiene como objetivo maximizar sus ganancias.

- El 41.7% (5) de las empresas tiene 1 trabajador permanente. El 50% (6) tienen 2 trabajadores permanentes y el 8.3% (1) tiene entre mas a 3 trabajadores permanentes.
- El 41.7% (5) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores estables y el 58.3% (7) no tienen trabajadores estables.

Respecto al financiamiento

- El 58.3% (7) de las microempresas tiene financiamiento propio y el 41.7% (5) tiene financiamiento de terceros.
- El 25% (3) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 58.3% (7) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 16.7% (2) recurrieron a los prestamista y/o usureros.
- El 75% (9) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (3) no le dieron el crédito solicitado.
- El 16.7% (2) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (3) a Caja Tacna el 25% (3) a caja Arequipa, y el 33.3% (4) MIBANCO.
- El 66.7% (8) de las microempresas le otorgaron créditos a corto plazo, y al 33.3.% (4) a largo plazo.
- El 50% (6) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 33.3% (4) solicito 2 veces, y el 16.7% (4) solicito 3 veces.

- El 33.3% (4) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 41.7% (5) paga una tasa de 28.70%, y el 25% (3) paga una tasa de 31.40%.
- El 100% (12) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras.
- El 58.3% (11) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (3) en mejoramiento de local, y el 16.7% (2) en activo fijo.
- El 75% (9) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 25% (3) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico.

Respecto a la Capacitación

- El 66.7% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 33.3% (8) no recibió capacitación.
- Al 41.7% (5) de las microempresas participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 25% (3) recibió 2 cursos, el 25% (3) recibió 3 cursos, y el 8.3% (1) recibió 4 cursos.
- El 8.3% (1) de la microempresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (3) Manejo Empresarial, el 8.3% (1) administración de recursos humanos, el 41.7% (5) Marketing

Empresarial, y el 16.7% (2) otros cursos.

Respecto a la rentabilidad

- El 83.3% (10) de las microempresas menciona que si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 16.7% (2) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad.
- El 75% (9) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (3) menciona que no obtuvo rentabilidad.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>
- Albújar (2008), www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitacion_mype_peruana. pd... Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Luis Janampa. Renato Odar ... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2008-05871**
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.ula>

dech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/48
3+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.
Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Campana A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?.
Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” erp.u
Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013,
mep.pe › Blog 24 sep. 2016 - **24 septiembre, 2016**. 0. 3906. Por: **Edwin Escalante Ramos**. El **02 de Julio del 2013**, el **Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056**

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-almendral: "Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas" en **Revista Caribeña de Ciencias Sociales**, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Espinoza A. (2009), Las microempresas ¿pueden crecer?
Recuperado de
<http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

- Enciclopedia de Economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>
- Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). Las Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>
- Luces A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>
- Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>
- Modigliani y Miller (MM) en 1958. https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller El teorema Modigliani-Miller (llamado así por Franco Modigliani y Merton Miller) es parte ... Modigliani ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por esta y

otras contribuciones, Miller también fue "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958

Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>

Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>. Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf

Romero T. (2011), España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contrato-fijos.html>

Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Fvistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Turnero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las Mypes”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)” erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán (2008)**

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo.
Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

ANEXOS

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



ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ópticas en la Av. Bolognesi distrito Tacna, 2017”.

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

Encuestador (a):Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1. Edad del representante legal de la empresa:

a) 18 – 29 años

b) 30 – 44 años

c) 45 – 60 años

d) más 65 años

2. Sexo:

a) Masculino

b) Femenino

3. Grado de instrucción

- a) Ninguno () b) Primaria () c) Secundaria ()
- d) Superior no Universitaria () e) Superior Universitaria ()

II. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

4. Tiempo de antigüedad de la empresa:

- a) 1 – 4 años () b) 5 – 10 años () c) más 10 años ()

5. Cuál es el objetivo de su empresa:

- a) Maximizar ganancias () b) Dar empleo a la familia ()
- c) Generar ingresos familia () d) Otros ()

6. Número de trabajadores que laboran en la empresa:

7. El personal que labora en la empresa es estable: a) Si () b) No ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

8. Cómo financia su empresa

- a) Con financiamiento propio: a) Si () b) No ()

b) Con financiamiento de terceros: a) Si () b) No () c)
Otros:.....

9. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

a) Las entidades bancarias () b) Entidades no bancarias ()

c) prestamistas ()

10. La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado:

a) Si () b) No ()

11. A qué entidad recurre para obtener financiamiento

a) Scotiabank () b) Caja Tacna ()

c) Caja Arequipa () b) MiBANCO ()

12. El crédito obtenido fue de:

a) Corto plazo () b) Largo plazo ()

13. En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?.....

14. En el año 2016 ¿Cuántas veces solicitó crédito?.....

15. Tasa de interés que pagan mensual a las entidades bancarias y no

bancarias a) 12.30% () b) 28.70% ()

c) 31.40% () d) Otro:

23. Considera Ud. que la capacitación como empresario

es una inversión: a) Si (....) b) No (....)

24. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante

para su empresa: a) Si (....) b) No (....)

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

25. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:

a) Si () b) No ()

26. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa:

a) Si () b) No ()

27. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

a) Si () b) No ()

28. La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

a) Si () b) No ()

tacna.....,2018