



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO – RUBRO MUEBLERÍA DE CORONEL
MENDOZA DEL DISTRITO DE TACNA, 2017.**

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

AUTORA

Bach. FELÍCITAS BACILIA GÓMEZ QUISPE

ASESOR:

Mgtr. EDGAR WASHINGTON PALACO CHARAJA

JULIACA – PERÚ

2018

**Caracterización del financiamiento, capacitación y
rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector
comercio – rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito
de Tacna, 2017.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

.....
Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Presidente

.....
CPC. Jorge Nicolás Quispe Callo
Secretario

.....
CPC. Frank Efraín Blanco Mamani
Miembro

.....
Mgtr. Edgar Washington Palaco Charaja
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por sus bendiciones
y haberme forjado por el
camino y dirigido al sendero
correcto. Es el quien guía el
destino de mí vida como ser
humano.

A mí asesor al Mg. CPCC
Edgar Washington Palaco
Charaja y docentes que nos
forjaron a la carrera
emprendida, por su
orientación, paciencia y
confianza brindada.

DEDICATORIA

A mis padres Gregorio y Dominga, hermanos, a mí compañero inseparable Humberto por su incondicional apoyo y los permanentes consejos para logro de mis metas propuestas.

A mi amiga Nancy y a todas las personas que se involucraron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación y de mis objetivos trazados para un futuro mejor.

RESUMEN

La presente investigación denominado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito de Tacna, 2017, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblería de coronel Mendoza del distrito de Tacna, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental transversal, para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida a 13 Mypes, la cual represento el 50% de la población, a quienes se les aplico un cuestionario de 31 preguntas a través de una encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los representantes legales** de la Mype: la mayoría son adultos cuyas edades oscilan entre 18 a 56 años, el 54% son masculinos, el 77% son de instrucción secundaria, el 85% son artesanos. **Con respecto a las características de las Mypes:** el 38% y 31% tienen una permanencia en el rubro de 0 a 5 y 6 a 10 años, el 85% son formales, el 69% tiene 3-5 trabajadores permanentes, el 100% tiene de 0-2 trabajadores eventuales y todas de las Mypes se formaron para obtener ganancias. **Con respecto al financiamiento:** el 85% son financiados por el sistema bancario y el 61% la entidad que otorga mayor facilita de crédito es la Caja Arequipa, el 31% y 38% pagan una tasa de interés mensual entre 21% y 25% respectivamente, el 31% y 46% solicitaron crédito entre 5,000-19,999 y 20,000-34,999 respectivamente y el 100% se invirtieron en capital de trabajo. **Con respecto a la capacitación:** el 85% recibió capacitación para el otorgamiento de crédito, el 54% se capacito en un curso, el 46% participo en curso de marketing, en cuanto al personal capacitado el 69% recibió capacitación alguna, el 38% participo en dos cursos, el 46% se capacitó en gestión empresarial y solo el 15% en prestación de servicio al cliente, el 61% recibió capacitación más en el 2016, el 100% considera a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. **Con respecto a la rentabilidad las Mypes:** el 100% considera que el financiamiento y la capacitación mejoro la rentabilidad en los últimos dos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The present investigation denominated Characterization of the financing, qualification and profitability of the micro and small companies of the sector commerce furniture of colonel Mendoza of the district of Tacna, 2017, had like general objective: To describe the main characteristics of the financing and the qualification in the profitability of the micro and small businesses of the commerce sector furniture industry of Colonel Mendoza of the district of Tacna, 2017. The research was quantitative-descriptive, not experimental cross-sectional, for the collection of the information a sample was chosen addressed to 13 Mypes, which represented the 50% of the population, to whom a questionnaire of 31 questions was applied through a survey. Obtaining the following results: Regarding the legal representatives of the Mype: the majority are adults whose ages range from 18 to 56 years, 54% are male, 77% are secondary education, 85 % are artisans. With respect to the characteristics of the Mypes: 38.46% and 30.77% have a permanence in the category of 0 to 5 and 6 to 10 years, 85% are formal, 69% have 3 -5 permanent workers, 100% have 0-2 temporary workers and all Mypes were trained to make a profit. With respect to financing: 84.64% are financed by the banking system and 61% the entity that provides the largest credit facility is Caja Arequipa, 31% and 38% pay an interest rate monthly between 21% and 25% respectively, 30.77% and 46% applied for loans between 5,000-19,999 and 20,000-34,999 respectively and 100% were invested in working capital. With respect to training: 84.62% received training for the granting of credit, 54% were trained in one course, 46% participated in the marketing course, in terms of trained personnel, 69 % received some training, 38% participated in two courses, 46% were trained in business management and only 15% in customer service, 61% received more training in 2016, the 100% consider training an investment and relevant to your company. With regard to profitability, Mypes: 100% consider that financing and training improved profitability in the last two years.

Keywords: Financing, training, profitability, Mypes.

INDICE

Pág.

AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
ABSTRACT	vii
INDICE Pág.	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE CUADROS	xiv
I. INTRODUCCIÓN	15
II. REVISIÓN DE LITERATURA	20
2.1 Antecedentes	20
2.1.1 Internacionales	20
2.1.2 Nacionales.....	23
2.1.3 Regionales.....	34
2.1.4 Locales	36
2.2 Bases teóricas	39
2.2.1 Teoría del financiamiento	39
2.2.2 Teoría de la capacitación	46
2.2.3 Teorías de la rentabilidad.....	55
2.3 Marco conceptual	70
2.3.1 Definiciones de financiamiento	70
2.3.2 Definición de la capacitación.....	71
2.3.3 Definiciones de rentabilidad	71
2.3.4 Definiciones de micro y pequeña empresa.....	72
III. METODOLOGÍA	74
3.1 Diseño de la investigación	74
3.1.1 Cuantitativo	74
3.1.2 No experimental	74
3.1.3 Descriptivo – Transversal	74
3.2 Población y muestra	75
3.2.1 Población	75
3.2.2 Muestra.....	75
3.3 Definición y operacionalización de las variables	75
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	79

3.4.1	Técnicas	79
3.4.2	Instrumentos	79
3.5	Plan de análisis	80
IV	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	81
4.1	Resultados.....	81
4.1.1	Respecto a los empresarios	81
4.1.2	Respecto a las principales características de las Mypes	85
4.1.3	Respecto al financiamiento de las Mypes	88
4.1.4	Respecto a la capacitación a las Mypes	95
4.1.5	Respecto a la percepción de la rentabilidad de las Mypes	104
4.2	Análisis de resultados	108
4.2.1	Respecto a los empresarios	108
4.2.2	Respecto a las características de las Mypes	109
4.2.3	Respecto al financiamiento.....	110
4.2.4	Respecto a la capacitación	112
4.2.5	Respecto a la rentabilidad	113
V	CONCLUSIONES	115
5.1	Respecto a los empresarios.....	115
5.2	Respecto a las características de las Mypes	115
5.3	Respecto al financiamiento.....	115
5.4	Respecto a la capacitación.....	115
5.5	Respecto a la rentabilidad	116
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	117
	Anexo 1: Matriz de Consistencia	122
	Anexo 2: Cuestionario	123
	Anexo 3: Cuadro resumen del resultado obtenido de la encuesta de las Mypes del rubro mueblería.....	126
	Anexo 4: Mypes de mueblerías encuestadas 2017.....	133
	Anexo 5: Glosario de términos de contabilidad	134

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01:	Edad del representante legal de la empresa	81
Tabla 02:	Sexo del representante legal de la empresa	82
Tabla 03:	Grado de instrucción de los representantes legal de la empresa	83
Tabla 04:	Estado civil de los representantes legales de la empresa	83
Tabla 05:	Profesión u ocupación de los representantes legales	84
Tabla 06	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	85
Tabla 07	Formalización de las Mypes	86
Tabla 08	Número de trabajadores permanentes	86
Tabla 09	Números trabajadores eventuales	87
Tabla 10	Motivo de la formación de las Mypes	88
Tabla 11	Financiamiento de las Mypes productivas (mueblerías)	88
Tabla 12	Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener el financiamiento	89
Tabla 13	Entidades financieras que facilitan el crédito	90
Tabla 14	Tasa de interés mensual que pagó a las entidades bancarias	91
Tabla 15	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	92
Tabla 16	Monto promedio de crédito otorgado	93
Tabla 17	Tiempo de crédito solicitado	94
Tabla 18	En qué fue invertido el crédito financiero solicitado	94
Tabla 19	Recibió Usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	95
Tabla 20	¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?	96
Tabla 21	Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó usted?	97

Tabla 22	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	98
Tabla 23	El personal de su empresa ¿En cuántos cursos de capacitación ha participado?	99
Tabla 24	En qué años recibió más capacitación	101
Tabla 25	Considera Usted que la capacitación como empresario es una inversión	102
Tabla 26	Considera Usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	103
Tabla 27	En qué temas se capacitaron los trabajadores	104
Tabla 28	¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	105
Tabla 29	¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	106
Tabla 30	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en estos últimos dos años?	107
Tabla 31	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	108

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1:	Distribución porcentual de la edad del representante legal de la empresa	81
Gráfico 2:	Distribución porcentual del sexo del representante legal de la empresa	82
Gráfico 3:	Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legal de la empresa	83
Gráfico 4:	Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de la empresa	84
Gráfico 5:	Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales	84
Gráfico 6	Distribución porcentual ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	85
Gráfico 7	Distribución porcentual de la formalización de las Mypes	86
Gráfico 8	Distribución porcentual del número de trabajadores permanente	87
Gráfico 9	Distribución porcentual del número trabajadores eventuales	87
Gráfico 10	Distribución porcentual del motivo de la formación de las Mypes	88
Gráfico 11	Distribución porcentual del financiamiento de las Mypes productivas (mueblerías)	89
Gráfico 12	Distribución porcentual Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener el financiamiento	89
Gráfico 13	Distribución porcentual de las entidades financieras que facilitan el crédito	90
Gráfico 14	Distribución porcentual de la tasa de interés mensual que pagó a las entidades bancarias	91
Gráfico 15	Distribución porcentual de los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	92
Gráfico 16	Distribución porcentual del monto promedio de crédito otorgado	93

Gráfico 17	Distribución porcentual del tiempo de crédito solicitado	94
Gráfico 18	Distribución porcentual ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?	95
Gráfico 19	Distribución porcentual si recibió Usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	96
Gráfico 20	Distribución porcentual de ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?	97
Gráfico 21	Distribución porcentual si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó usted?	98
Gráfico 22	Distribución porcentual del personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	99
Gráfico 23	Distribución porcentual del personal de su empresa ¿En cuántos cursos de capacitación ha participado?	100
Gráfico 24	Distribución porcentual en qué años recibió más capacitación	101
Gráfico 25	Distribución porcentual si considera Usted que la capacitación como empresario es una inversión	102
Gráfico 26	Distribución porcentual si considera Usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	103
Gráfico 27	Distribución porcentual de en qué temas se capacitaron los trabajadores	104
Gráfico 28	Distribución porcentual si ¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	105
Gráfico 29	Distribución porcentual si ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	106
Gráfico 30	Distribución porcentual si ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en estos últimos dos años?	107
Gráfico 31	Distribución porcentual si ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	108

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Datos Generales de los representantes legales de las Mypes del distrito de Tacna, 2017	127
Cuadro 2: Características de las Mypes del distrito de Tacna, 2017.	128
Cuadro 3: Financiamiento de las Mypes	129
Cuadro 4: Capacitación de las Mypes del distrito de Tacna, 2017	130
Cuadro 5: Rentabilidad de las Mypes del distrito de Tacna, 2017.	132

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblería de coronel Mendoza del Distrito de Tacna, 2017.

El financiamiento está valorizado mayormente, por los recursos con los que cuentas para iniciar tu negocio, o aquellos necesarios para satisfacer los requerimientos durante el ciclo operativo, resultan insuficientes para cubrir la demanda o tus propias necesidades de expansión. En los últimos años se han incrementado las instituciones financieras formales que atienden las necesidades de dinero para las personas emprendedoras. Estas comprenden a los Bancos y Financieras orientadas a la pequeña y microempresa, Cajas Municipales y Cajas Rurales, Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES) y al Fondo de Garantía para Prestamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

La capacitación es un factor muy primordial que proporciona a los empleados mejoras en sus competencias profesionales y capacidades interpersonales que les permite tener oportunidades para su crecimiento en la empresa. Existen empresas para las cuales la capacitación de un empleado es un proceso continuo que comienza desde la inducción. Así, las hay quienes llaman "capacitación de inducción" a este primer paso, en el cual dan a conocer al nuevo colaborador los principios, las políticas y procedimientos, los sistemas de calidad empleados, la cultura organizacional, sus derechos y obligaciones, el entorno en el cual van a trabajar, etc. (ESAN, 2016).

La rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final

y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. No obstante, la capacidad de generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, autofinanciados por los aportes de los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad, priorizados por la escasez de recursos lo cual se toma en cuenta para su evaluación.

En la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia para la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas (Mypes, 2013). 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.

El presente trabajo de investigación de las Mypes busca recolectar información por medio de la encuesta realizada para obtener de ella datos necesarios que nos pueda servir de ayuda para conocer más de cerca a las MYPE y poder conocer así este rubro del Distrito de Tacna. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería de coronel Mendoza del Distrito de Tacna, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería de coronel Mendoza del Distrito de Tacna, 2017.

Para poder alcanzar el objetivo general, he planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2017.
- b) Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2017.
- d) Describir las principales características de la capacitación de la MYPE del ámbito de estudio, 2017.
- e) Describir las principales características de la rentabilidad de la MYPE del ámbito de estudio, 2017.

Finalmente la investigación se justifica porque nos permitió describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería de Coronel Mendoza del Distrito de Tacna, 2017; es decir, se aprecia que los artesanos y/o empresarios

enfrentan una serie de obstáculos para formalizarse la Mypes lo que limita su supervivencia por la falta de apoyo financiero, la poca importancia que le dan los gobiernos de turno, no existen programas de capacitación para el personal encargado y las pocas facilidades para formalizar sus negocios. Sin embargo, esta investigación nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad realizándose estudios en sectores productivos y de servicios en el distrito y provincia de Tacna y otros ámbitos.

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

El presente trabajo de investigación presenta la siguiente estructura: abarca seis capítulos como: I introducción; que comprende el planteamiento de la investigación; el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema Seguidamente en el capítulo II: Revisión Literatura; presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia, y además describiendo las bases teóricas y definiciones conceptuales acerca del

financiamiento, capacitación, rentabilidad de las Mypes a nivel nacional e internacional. En el capítulo III la metodología a emplearse: el tipo, nivel y diseño de la investigación, la población y muestra, la operacionalización de las variables, las técnicas e instrumentos, plan de análisis y matriz de consistencia. Seguidamente en el capítulo IV los resultados y análisis de los resultados. Finalmente, en los capítulos V y VI las conclusiones y aspectos complementarios como anexos considerados en el presente estudio.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

(Aguilar, 2015) en su trabajo de investigación: Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las Pymes, se llegó a concluir lo siguiente: Las PYMES ocupan un lugar relevante para el crecimiento de la economía ecuatoriana su importancia Vol. 1 No. 1 noviembre 2015 solo radica en la creación de fuentes de trabajo ni en el potencial redistributivo. Sino que también cuenta con una amplitud competitiva. Sin embargo, en Ecuador existe un gran problema relacionado con el financiamiento de las PYMES. Entre ellas, está la desconfianza de la banca para otorgarles préstamos, la informalidad de los dueños de estas empresas, los recursos financieros, la falta de visión de la empresa en el largo plazo. De la misma manera, se concluye que el sistema financiero ecuatoriano ha aumentado sus esfuerzos en la entrega de microcréditos a las PYMES. Al contrario, con la banca debida a que según los propietarios de las PYMES solo se enfocan en las garantías. No obstante, en la actualidad, el gobierno ecuatoriano promueve el crecimiento y la necesidad de financiamiento para las PYMES. Por tal motivo, se están creando nuevos fondos para que los propietarios de estas empresas puedan aprovechar las oportunidades y lograr un crecimiento exitoso.

(Bustos, 2013) en su trabajo de investigación titulado: Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micro, pequeñas y medianas empresas, se llegó a las siguientes conclusiones: primero se

establecieron tres conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana empresa, la cual se clasificó dependiendo del sector al que pertenecen, el número de trabajadores que conforman cada sector y luego el rango de ventas e ingresos obtenidos. Entonces a partir de allí, se inició este proceso que permitió facilitar la comprensión de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada enfoque. Segundo desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las Mi PyMES requiere analizar la estructura organizacional que lo conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser un punto de interés para las empresas públicas y privadas encargadas de otorgar créditos. Tercero que los mercados financieros, los rendimientos se incrementaron en proporción al riesgo lo cual, desde un enfoque keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto del inversión como el empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de la Mi PyMES, mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector publico posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Cuarto que un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingreso familiar al inaugurar su propio negocio no requiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional entre los microempresarios. El método para abatir este conflicto ha sido el de presentar, en primera instancia, todo lo referente a los micro negocios, estableciendo como pauta

de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué?, ¿cuándo?, ¿quién?, ¿para qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la Mi PyME y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocio que permita acceder a un eficiente financiamiento. Finalmente, es importante aclarar que se hizo énfasis en las vías de capacitación existentes en México y el Distrito Federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa. A través de los medios de comunicación más actuales, como el internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a la información que me permitió respaldar cada afirmación incluida en este estudio, el inconveniente subrayado en estos apartados es no solo la facilidad para cualquier persona para ingresar la información que sustente su plan de inversión, sino también la falta de acceso a un crédito sin que le antecedan muchas dificultades, como las garantías, lo cual abre la viabilidad para la realización posteriores enfocados en este estudio.

(Amadeo, 2013) en su trabajo de investigación: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Universidad Nacional de la Plata, Argentina, con la finalidad de dar a conocer el comportamiento del financiamiento sobre las pequeñas y medianas empresas, se llegó a las siguientes conclusiones: Se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado

interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni la incorporación de equipos o vehículos.

Se concluyó que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos. Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

2.1.2 Nacionales

(Cachique, 2016). En su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. Se llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE. La edad de los representantes legales de las MYPE encuestados se encuentra en el rango de 36 a 50 años por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios. El 100% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 64% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPE. El 55% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial. El 64% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, El 73% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados, el 27% dijeron no recibieron capacitación, el 73% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente, el 46% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión financiera.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPE. El 73% de las MYPE encuestadas su financiamiento es propio y el 27% es ajeno, el 64% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 36% no solicito ningún crédito. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 64%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio. El 55% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 45% no obtuvo ningún crédito. El 46% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en mejoramiento de local y el 36% dijeron que invirtieron en su capital de trabajo.

Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPE. El 82% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 18% dijeron que no recibieron capacitación. El 73% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso de capacitación, el 55% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, en el curso de

inversión de crédito financiero.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad. El 91% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 5%, 10%, 15%, 20%, y 30% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 73%. El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido. El 64% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación es una inversión.

(Pedroza, 2016) En su trabajo de investigación titulado: Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector industria, rubro fabricación y venta de muebles en melamine del distrito de nuevo Chimbote, 2013, se llegó a las siguientes conclusiones:

- La mayoría (71,4 %) de los representantes legales de las Micro y Pequeñas empresas del sector industria rubro fabricación y venta de muebles de melamine del Distrito de Nuevo Chimbote. Están siendo guiados por gerentes que tienen de 31 a 40 años de edad (57,1%) son del género masculino, (57,1%) tienen el grado de instrucción superior no universitaria, (100,0%) en su totalidad son dueños de su propia Micro y Pequeña Empresa.
- La mayoría (57,1%) de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industria rubro fabricación y venta de muebles de melamine del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013 tienen de 1 a 5 años de permanencia en el mercado, (57,1%) cuentan con un máximo de 1 a 5 trabajadores, (100,0%) y en su totalidad formo su Micro y

Pequeña Empresa con la finalidad de obtener ganancias.

- La mayoría (42,8%) de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industria rubro fabricación y venta de muebles de melamine del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013, no han recibido cursos de capacitación, es por ello que el (42,8%) no se capacitaron, la mayoría (71,4%) de los representantes si han capacitado a través de charlas a sus trabajadores, el (42,8%) se capacito en ensamblado de muebles de melamine, el (85,7%) considera que la capacitación es una inversión ayudando a mejorar el sistema productivo, (85,7%) desean seguir capacitando a sus trabajadores en ensamblado de muebles con la finalidad de brindar un buen acabado del producto y así tener satisfechos al cliente.

(Chambi, 2016) En su trabajo de investigación titulada: la formalización de las Mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo, lo cual se propuso las siguientes conclusiones:

- Las micro y pequeñas empresas son un alto porcentaje de las empresas totales en todo el Perú, Las Mypes dentro del país cubren gran parte de las actividades económicas. Nos indican que al momento de crear algún negocio siempre se empieza estructurando de una forma pequeña, para que así se vaya desarrollando con el paso de los años y pueda llegar a formar una gran empresa.
- Según la investigación realizada las micro y pequeñas empresas están teniendo una gran importancia en la económica, ya que actualmente no solo es importante comprar un buen producto, sino ahora el mercado solicitada un servicio de alta calidad.
- Es importante que las micro y pequeñas empresas ya comiencen a formalizarse y logre tender una mayor rentabilidad ya que hemos observado los beneficios que

tienen en los distintos regímenes.

(**Angulo, 2016**) en su trabajo de investigación denominada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra/venta de ropa para damas-Trujillo, periodo 2014 – 2015, concluye con lo siguiente: En relación a los representantes legales de las MYPE la minoría poseen grado de instrucción superior no universitaria, así mismo la mayoría de las MYPE es formal.

- En relación a la capacitación podemos evidenciar que un 80% de las
- MYPE no tuvo capacitación sobre los créditos otorgados, así mismo la mayoría tuvo un curso de capacitación en los últimos dos años. La mayoría de las MYPE consideran que las capacitaciones son una inversión.
- En relación al Financiamiento podemos ver que la mayoría se formó con capital propio, así mismo existe una minoría que se financia con entidades bancarias y entidades no bancarias. Se Puede evidenciar que la mayoría encuentran mayor facilidad de financiamiento en entidades no bancarias.
- En relación a la rentabilidad la mayoría considera que el financiamiento a mejorado su rentabilidad, así mismo la mayoría consideran que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

(**Reyes (2016)**) en su trabajo de investigación titulado: caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015. Se concluye con los siguientes:

Respecto a los empresarios (objetivo específico 1):

1. La totalidad de los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos.
2. Poco más de la mitad de los representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo femenino.
3. Poco más de un tercio de los representantes legales de las MYPE encuestadas tienen instrucción de superior universitaria completa.
4. La mayoría de los empresarios encuestados son de ocupación comerciantes.

Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2):

1. La mayoría de las MYPE encuestadas tienen más de 3 años operando en el rubro de compra-venta de muebles.
2. La mayoría de las MYPE encuestadas son informales.
3. Casi el 100% de las MYPE encuestadas tienen trabajadores permanentes y eventuales.
4. La totalidad de las MYPE encuestadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia.

Respecto a las características del financiamiento (objetivo específico 3):

1. Poco más del 50% de las MYPE encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización.
2. Para la mayoría de las MYPE encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.
3. Para la mayoría de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo.

4. Cerca del total de las MYPE encuestadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y la quinta parte, los utilizaron en programas de capacitación.

(Del Águila, 2016) en su trabajo de investigación sobre la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016, se llegó a concluir: **Respecto a los empresarios:** La edad del 91% de las Mypes encuestadas fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo masculino; el 73% tienen secundaria completa, y el 27% tiene superiora universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre uno a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 72% posee trabajadores permanentes y eventuales; y la formación de las Mypes fue para obtener ganancia. **Respecto al financiamiento:** Finalmente, el 64% recibe financiamiento de terceros; siendo el 86% de entidades bancarias; en el año 2016 el 43% obtuvieron crédito financiero del Scotiabank y del Banco de la Nación; de los créditos recibidos los créditos fueron a corto plazo; y pagaron tasas de interés mensual entre el 0.25% a 8%, los créditos que obtuvieron fueron entre S/. 5,000 a más de S/. 50,000, el 60% y lo invirtieron en compra de mercaderías.

(Dorregaray, 2016) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari 2016, concluye con los siguientes resultados: Respecto a los empresarios El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años; el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino; el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción

de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto; el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes y, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería. Respecto a las características de las MYPES El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal; el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales; el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento. Respecto a las características del financiamiento El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el 59 préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos. Respecto a las características de la capacitación El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito; el 100% no participo en

ningún tipo de capacitación; el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario y, el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión. Respecto a las características de la rentabilidad El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

(Regalado, 2016), en su trabajo de investigación denominado el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014, concluye con los siguientes resultados: **Respecto a la revisión bibliográfica:** La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la aplicación del caso:** Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el

financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según los ratios que demuestran un incremento moderado. Finalmente se concluye que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote en el año 2014.

(**Medina y Mauricci, 2014**) la presente investigación denominada factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013”, tuvo como finalidad y objetivo principal identificar cuál línea de negocio fue más rentable para la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo en mención, las líneas de negocio son: Ambulatorio, Hospitalización y Emergencia,; para esto utilizaremos como variables los factores que afectan a éstas líneas de negocio tales como el nivel de ventas, número de trabajadores y el stock de activos fijos, las cuáles demostrarán que dichos factores influyen directamente en la rentabilidad del negocio. Los datos para la presente investigación fueron obtenidos a través del sistema con el que trabaja la Clínica Sánchez Ferrer, el cuál es el sistema LOLCLI, de esta manera se obtuvieron los datos mensuales de dichas variables por línea de negocio, el cual tuvo como objetivo principal que línea de negocio es más rentable y como objetivos específicos la prevalencia de dichas variables en el periodo determinado y su relación con dichas líneas.

(**Kong y Moreno, 2014**) en su trabajo de investigación titulado: Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012, bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente:

- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo

de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

- Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

- Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

- Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades

financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

(Estrada y Centurión, 2013) en su trabajo de investigación denominado el financiamiento en micro y pequeñas empresas, rubro lubricante, avenida pardo cuadra 11, Chimbote, 2013, lo cual concluye con los siguientes resultados: El 50 % de los representantes legales de las Mypes tienen edad de entre 31 a 50 años. El 88,3 % son de sexo masculino, el 50 % tienen grado de instrucción superior no universitario. El 100 % de las Mypes tienen de 5 a más años de presencia en el mercado, el 66,7 % tienen de 1 a 5 trabajadores. El 100 % tienen como objetivo obtener rentabilidad; el 100 % ha solicitado y recibido un crédito; el 100 % respondió que el monto de crédito solicitado y recibido fue de S/. 5001 a más; el 100 % solicitó y se le otorgó crédito en el sistema bancario. El 83,3 % ha pagado entre 21 % a más de tasa de interés por el crédito solicitado; el 100 % invirtió el dinero recibido en capital de trabajo; el 100 % del financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa.

2.1.3 Regionales

(Clavijo, 2014), el presente trabajo de investigación titulado: El financiamiento y su influencia en la Producción de las Empresas del sector Industrial del Distrito de Alto de la Alianza de la Región de Tacna., lo cual concluye con los siguientes aspectos:

1. Que la variable financiamiento: tiene alta influencia en las empresas de producción industrial del distrito de Alto de la Alianza de la región de Tacna como

se puede apreciar la constatación de la hipótesis genérica de la presente tesis.

2. Asimismo, se concluye que la tendencia del financiamiento de parte de las empresas de producción industrial del distrito de Alto de la Alianza de la región de Tacna, es creciente: tal como se muestra en la prueba estadística de la hipótesis específica N°1 de la presente tesis.
3. Se concluye que la tendencia de la producción de las empresas industriales del distrito de Alto de la Alianza de la región de Tacna: es creciente: como se demuestra en la prueba estadística de la hipótesis específica N° 2: de la presente tesis.
4. Sobre la Producción Industrial:
 - Más de la mitad de los empresarios industriales del distrito de Alto de la Alianza: no considera que sus niveles de producción sean adecuados ya que la demanda es muy fluctuante que no se cuenta con un plan de producción anual.
 - Se puede resaltar que una gran parte no considere que mayor producción genere más utilidades, porque actualmente existen otros factores que toman en cuenta sus clientes, tales como calidad, atención, infraestructura entre otros, los cuales determinan la fidelidad de los clientes.
 - Una gran parte no considera la adquisición de equipos modernos ante el aumento de ingresos, por lo general consideran la adquisición de infraestructura o la generación de otros negocios: para disminuir el riesgo financiero.
 - Considerando que muchos negocios tratan de disminuir los costos de producción, por lo tanto, tratan de generar la mayor carga laboral suficiente por persona para maximizar su producción, se debe considerar que muchos

trabajadores son informales.

- La mayoría de las empresas no maneja un cuadro de costos, sin embargo, administran el flujo de ingresos y egresos de efectivo, además de que establecen un nivel de precios de acuerdo al mercado local.

5. Sobre el financiamiento:

- La teoría considera que los ingresos son determinantes para calcular la capacidad de pago de las empresas: que no generan pagos innecesarios.

2.1.4 Locales

(Arias, 2017) el presente trabajo de investigación titulado: La gestión empresarial y el nivel de ventas de las Mypes del sector mueblerías, en el Distrito de Tacna. 2016 – 2017, se llegó a concluir lo siguiente:

1. Por medio de la investigación, se demostró el objetivo general el cual buscaba determinar la influencia de la gestión empresarial en el nivel de ventas de las Mypes del sector mueblerías en el distrito de Tacna; el cual fue comprobado por medio del modelo usado en la investigación, el cual se acepta por tres razones de trascendencia: Puesto que el valor P en la tabla ANOVA es menor que 0.05, existe una relación estadísticamente significativa entre las variables con un nivel de confianza del 95.0%, siendo el Coeficiente de determinación R-cuadrada una medida que sirve para evaluar la bondad de ajuste del modelo a los datos, midiendo la capacidad predictiva del modelo ajustado; en este caso es 83.3848, que es aceptable, indicando que las variables tomadas sí se ajustan al modelo, el coeficiente de correlación que es de 0.913153, nos indica la relación existente entre variables la cual es relativamente fuerte, (EXISTE RELACIÓN

SIGNIFICATIVA) lo cual nos indica la dependencia del nivel de ventas a la gestión empresarial. Con lo cual se concluye con la comprobación de la hipótesis general en donde la gestión empresarial influye directamente en el nivel de ventas de las MYPES del sector mueblerías en el distrito de Tacna; es decir existe una relación estadísticamente significativa entre las variables.

2. Se cumplió con alcanzar el primer objetivo específico, el cual buscaba analizar la gestión empresarial de las Mypes del sector mueblerías del distrito de Tacna, en donde se logró conocer la realidad empresarial del sector, para lo cual se realizó el análisis de la Gestión empresarial por medio del modelo GESINCA, en donde se tomaron en cuenta la gestión de recursos humanos, gestión operacional y tecnológica, gestión del marketing y gestión estratégica los cuales conducen la investigación a la conclusión de que este sector, considerada en su estructura, organización y estado actual, no posee una adecuada gestión empresarial y no es aún competitiva para competir con éxito en el mercado nacional ni internacional, todo esto fue evaluado por los indicadores usados en la investigación, los cuales permitieron conocer la realidad del sector mueblerías, en donde los indicadores analizados en la investigación fueron: Liderazgo y clima laboral, Gestión Estratégica de los Recursos Humanos, Gestión de Procesos, Gestión de la Innovación, Posicionamiento Comercial y Social, Gestión de compras y ventas, Planificación Estratégica, Posicionamiento sectorial, Priorización de acciones estratégicas, Objetivos y resultados sectoriales; en donde se obtiene que los productores en este sector operan con equipos y maquinaria obsoleta y personal no calificado, que ha acumulado un conocimiento empírico, derivado de la práctica y que no aplican las metodologías, procedimientos y técnicas que generen

mayor productividad en el sector. Además carecen de una orientación al mercado, ya que no han explorado ni investigado el mercado internacional, tampoco han desarrollado suficientemente el mercado local y nacional, debido a que no han desarrollado una identidad de producto, innovación, estilos y características diferenciadoras, tampoco han logrado establecer sistemas de calidad en sus procesos y productos, es por ello que en Tacna el mercado interno no resulta atractivo, ni ofrece oportunidades de crecimiento, debido a que se compete con Lima, quienes tienen costos de producción más bajos. Por medio de la evaluación de los resultados por indicador y variable, se observó que en su mayoría todos fueron deficientes, con lo cual se comprobó la primera hipótesis específica la cual indica que el nivel de gestión empresarial en la que se encuentran las MYPES del sector mueblerías en el distrito de Tacna es deficiente.

3. Se cumplió con alcanzar el segundo objetivo específico, el cual buscaba evaluar el nivel de ventas de las Mypes del sector mueblerías en el distrito de Tacna; en donde por medio de la investigación se observa que los micro y pequeños productores del sector mueblerías atienden a un mercado que les significa una demanda constante en unidades pequeñas, que no les exige economías de escala, y de la dimensión necesaria como para seguir conservando sus niveles actuales de ventas, sin la necesidad de incorporar adelantos y mejoras tecnológicas, de procesos, recursos humanos, de marketing y de gestión. También se ha observado que los problemas en común que presenta el sector de mueblerías son los altos gastos, entre ellos tenemos a los gastos administrativos y gastos en alquiler de terrenos ya que la gran mayoría no cuenta con locales de producción, ni de exhibición propios para el desarrollo de sus actividades. Asimismo se ha evidenciado la carencia de capacidad

de planificación y dirección, lo cual es uno de sus principales problemas al ser empresas que están en crecimiento, otro problema es la falta de capital 133 para asumir nuevos contratos y así ampliar sus ventas, lo cual va acompañado por el poco interés en capacitarse en temas de gestión empresarial al ser en su gran mayoría dueños de empresas que carecen de estudios profesionales enfocados a la economía, administración o a la empresa; por otro lado, estas empresas al presentar una gestión empresarial deficiente, elevados niveles de endeudamiento, elevados costos, empleos de baja calidad, deficiente gestión productiva y empresarial, uso de tecnología inadecuada, falta de apoyo de los gobiernos nacionales, regionales y locales, falta de una adecuada formación administrativa por parte de los dueños de estas empresas, repercute en sus niveles de productividad, ocasionando bajos niveles de venta y este resultado afecta directamente en su crecimiento y sostenibilidad en el tiempo. Así también se comprueba la segunda hipótesis general la cual indica que el nivel de ventas en las MYPES del sector mueblerías en el distrito de Tacna es bajo.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición

del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984).

Teorías de la estructura financiera

Según (Contreras y Díaz, 2015), señala que la estructura financiera se origina en la combinación de recursos ya sea internos o externos, esto se verifica de acuerdo a las posturas financieras que maneje el ente ya sea conservadora o agresiva, siendo la partida doble el reflejo de esta decisión. Presenta dos teorías:

1. *Teoría de trade off* muestra que la estructura financiera se define dependiendo del equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y de los costos relacionados con el financiamiento o también llamados costos de insolvencia financiera; siendo las ratios óptimas de endeudamiento el objetivo de esta teoría.
2. *Teoría de peckign order* también llamado teoría de jerarquía de preferencias está basada en la información asimétrica entre empresas y mercados de capitales para luego financiarse primero internamente, es decir, utilizando sus recursos disponibles, y optar por un financiamiento externo solo en casos necesarios.

Teoría de Modigliani y Meller M&M.

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el

costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

- **Proposición II:** Brealey y Myers, plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.
- **Proposición III:** (Fernández, 2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Fuentes de Financiamiento

Según el portal gestiopolis.com. (ESAN, 2016) describe que existen 15 diversas fuentes a las que puede recurrir una empresa para financiarse:

- **Los ahorros personales:** la mayoría de negocios se ha iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo la venta de propiedades de diversas dimensiones.
- **Los amigos y parientes:** ellos suelen prestar sin intereses o a tasas muy bajas, lo cual resulta muy conveniente para el inicio de una empresa.
- **Juntas:** en la práctica es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) asumido con los integrantes de la junta. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir un capital como para invertir en el inicio de una empresa.
- **Bancos y cooperativas:** son las fuentes más comunes de financiamiento. Se requiere sustentar el proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad financiera.
- **Empresas de capital de inversión:** estas suelen prestar apoyo financiero a las firmas que quieren expandirse, a cambio de acciones o un interés parcial en el negocio.
- **Organismos del Estado:** existen asignaciones presupuestales a organismos como el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (Fincyt), que financian proyectos específicos como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con

becas y pasantías; y proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.

- **Organizaciones No Gubernamentales (ONG):** son asociaciones sin fines de lucro que por lo general consiguen recursos del exterior para canalizarlos a emprendimientos con fines sociales.
- **Pagaré:** es un instrumento negociable, que se deriva de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. Por lo general lleva intereses y se debe pagar a su vencimiento. De no ser así se requiere de acción legal.
- **Crédito comercial:** es la acción de ofrecer un crédito por parte de un proveedor de productos y servicios a su cliente, para luego ser pagados posteriormente, previo pacto de fijación de fecha de pago por parte del cliente; la cual debe respetar y cumplir en caso, contrario debe asumir la acción legal.
- **Factoring:** es un instrumento que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes. El banco hace el pago descontando una comisión y luego se encarga de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo. Para este fin se puede recurrir al depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca. El acreedor tiene derecho a tomar posesión de esta garantía en caso de que la empresa incumpla con su obligación de pago.
- **Hipoteca:** una propiedad inmueble es puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble

entregado en garantía.

- **Acciones:** son papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la empresa. También se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.
- **Bonos:** es un instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** es un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica.

Tipos de financiamiento

Por otro lado, según la Enciclopedia de Clasificaciones (2017), el financiamiento se divide en dos:

1. El Financiamiento a corto plazo. Conformado por:

Pagaré: este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son

pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

Línea de crédito: esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

Crédito comercial: esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

Crédito bancario: se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

2. El Financiamiento a largo plazo. Conformado por:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede

diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

2.2.2 Teoría de la capacitación:

Según (Díaz, 2017) define la capacitación aplicada al ámbito empresarial en dos formas:

La capacitación laboral

Entendemos por capacitación laboral a las acciones formativas que lleva a cabo una empresa orientada a ampliar los conocimientos, habilidades, aptitudes y conductas de sus trabajadores.

Estas acciones serán unas u otras en función de las necesidades de cada empresa.

Existe otro concepto muy similar: el adiestramiento. Este se refiere a la adquisición

de habilidades desde el punto de vista físico. Hablamos de adiestramiento cuando se imparte a trabajadores que realizan un esfuerzo físico.

El adiestramiento entra dentro de lo que es la capacitación. Lo que sucede es esta última suele asociarse al componente intelectual del trabajo, más que a la faceta psicomotriz.

En definitiva, la capacitación es formación y las empresas deben verla como inversión y no como gasto, ya que las dota de trabajadores más capaces, con más habilidades.

El concepto de capacitación profesional

Llegados a este punto hemos creído importante hablar también de la capacitación profesional. Se trata de un tipo de formación que no se da en las empresas pero que es necesaria para ciertos puestos de trabajo.

Las capacitaciones profesionales son certificados que se deben obtener para ejercer determinadas profesiones. Un ejemplo de esto la capacitación profesional de transporte. Por tanto, si una empresa dedicada al transporte por carretera quiere contratar a un conductor de camión, es imprescindible comprobar que la persona tiene el certificado de capacitación para el transporte.

Tipos de capacitación laboral en las empresas

(Díaz, 2017) describe que hay muchas formas de capacitar a los empleados dentro de una misma empresa. Planificar las acciones de una u otra forma depende de varios factores, entre los que destacamos los siguientes:

- El tipo de puesto de trabajo.
- La experiencia del empleado.

- El grado de formalidad de la capacitación.

1. Capacitación según el puesto de trabajo

Cuando una empresa está planificando acciones formativas para sus trabajadores ha de tener en cuenta el puesto de trabajo que desempeñan.

Habrá que diseñar distintos programas de capacitación según a quien nos dirijamos.

No es lo mismo la formación para gerentes que la formación para operarios, ya que sus necesidades como trabajadores y lo que se espera de ellos en la empresa es diferente según el perfil.

Como ejemplo concreto tenemos la capacitación de supervisión, en la que se da a los supervisores formación en habilidades propias de gerentes. Esto les sirve para sus actuales funciones y para posibles ascensos.

Eso sí, conviene tener en cuenta que todos los perfiles profesionales necesitan aumentar y complementar su formación. El hecho de que unas categorías profesionales reciban más formación que otras podría crear cierto malestar entre los que sienten que se les tiene menos en cuenta para acciones formativas.

2. Capacitación según la experiencia del empleado

Cuando una persona acaba de entrar en una compañía, se le capacita para poder desempeñar su puesto. Sería como explicarle lo que tiene que hacer para desempeñar sus funciones diarias.

Para trabajadores que ya llevan tiempo en la empresa existe la capacitación relacionada directamente con sus labores diarias pero llevada a cabo de otra forma. Por ejemplo, algo que ocurre frecuentemente es que un procedimiento cambie porque el software informático que se utiliza se actualiza o se modifica. Entonces los trabajadores que normalmente lo usan necesitan formación sobre la nueva

herramienta.

3. Capacitación según el grado de formalidad

En este apartado distinguimos entre capacitación informal y formal.

- La capacitación informal son las indicaciones que se dan para saber realizar un determinado trabajo en una empresa. Normalmente nos referimos a comunicación oral. Por ejemplo, un trabajador pregunta a otro las especificaciones necesarias para un determinado cliente, este segundo lo explica y de ese momento en adelante el primer empleado ya lo sabe.
- Después tenemos la capacitación formal, que es la que se programa según las necesidades globales de la empresa y los trabajadores. Esta se plantea como cursos, seminarios o talleres que pueden durar una sesión o prolongarse durante varios días, semanas o incluso años.

Beneficios de la capacitación al personal

Las empresas con profesionales más capaces tienen muchas ventajas. Dichas ventajas no son solo para la empresa sino también para el trabajador. Para la empresa porque impide que los conocimientos de los trabajadores se queden obsoletos. Asimismo, dicha empresa va a estar más preparada para los cambios sociales y los de su propia organización. Algunos de estos cambios son:

- El aumento de la población universitaria.
- El avance de la tecnología y la informática.
- El aumento de las personas que manejan idiomas extranjeros.
- Las modificaciones y diversidad de las demandas del mercado.

Las ventajas para los trabajadores son claras porque el hecho de estar dentro de un programa de formación les hace sentirse más realizados. Les saca de la monotonía

del quehacer diario e impulsa el desarrollo de sus habilidades. Sienten que están en una empresa que se preocupa por sus empleados, con lo que hay más posibilidades de que no abandonen el puesto por buscar otro empleo mejor (Díaz, 2017).

Características de un programa de capacitación

Para que los programas formativos sean eficaces y tanto empresa como trabajadores consigan los objetivos deseados, se necesita trazar un plan acerca de cómo se van a formar a los trabajadores. Lo describe (Díaz, 2017) en tres etapas:

1. Fase de entrada

En primer lugar, hay que saber qué formación necesitan los empleados y para esto hay que conocer sus carencias. Una forma de ver estas carencias viene de las evaluaciones de desempeño. Con ellas se puede ver si el personal es realmente eficiente para lo que tiene que realizar. Otras formas de analizar las posibles carencias son simplemente observando a los empleados, hablando con ellos o pasando cuestionarios o pruebas escritas.

2. Constitución del programa de capacitación.

La definición de este programa está compuesta por las siguientes fases:

- Definir el objetivo.
- Definir el contenido.
- Elegir el método y los recursos humanos y materiales necesarios.
- Periodicidad con la que se impartirá y lugar donde se hará.

Después de esto se llevarán a cabo las sesiones con un docente especialista en la materia que interesa.

3. Evaluación

Por último, y no menos importante, se debe evaluar lo que se está

consiguiendo. Hay que ver si los empleados están asimilando la formación y si realmente les está sirviendo para su día a día. Una vez terminadas las sesiones, habrá realizar una evaluación oral o escrita para ver si se ha conseguido lo esperado. Según los resultados se valorará si continuar con la formación, reorientarla, suspenderla o cambiar por otro tipo de formación que se vea más útil.

Algunas interrogantes con respecto a la capacitación

¿Puedes aportarnos algo sobre la capacitación de los trabajadores?

Lo más importante en una empresa son las personas. Por tanto, todo lo que sea invertir en ellas siempre traerá una ventaja competitiva. Pero no todas las empresas piensan igual. Como muestra de esto, te dejamos un artículo que dice que el 60% de las empresas españolas redujo su inversión en formación. Los datos de ese estudio son de 2014 y quizá ahora la tendencia haya cambiado un poco. Pero todo muestra que en época de crisis una tendencia muy clara fue el recorte en formación.

¿Crees que es necesaria la capacitación del personal? Si has diseñado algún programa para capacitar a los empleados, o bien eres trabajador y has participado activamente en distintas acciones formativas, te invitamos a contar tu experiencia en el área de comentarios publicado por (Díaz, 2017).

Otros beneficios de capacitar al personal de una empresa

Según publicación (Foro de Seguridad por Frigo, E. 2016), describe los beneficios que aporta la capacitación como permite:

- Evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados.
- También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de

las mujeres que trabajan, el aumento de la población con títulos universitarios, la mayor esperanza de vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado.

- Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente.
- Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados hipercompetitivos que llegaron para quedarse.

Ventajas de la capacitación del personal

Según (García, 2016) los beneficios que conlleva capacitar a tus colaboradores, algunas de las ventajas de la capacitación de personal:

1. *Especialización.* Parece que no todas las empresas lo saben, pero te puedes ahorrar más dinero contratando a un trabajador por cada actividad a realizar que un multiusos. Y es que éste último, por el exceso de trabajo, terminará enfermándose y ausentándose de la oficina. Contrario a mantener a un grupo de individuos que se concentren en un solo proyecto y aseguren resultados satisfactorios.
2. *Actitud.* Modificar las actitudes de los empleados incidirá directamente en el clima laboral, y qué mejor manera de trabajar que rodearse de un ambiente receptivo, adaptativo y motivado.
3. *Crecimiento.* Siempre es mejor apostar por desarrollar las habilidades de los empleados y que sean ellos, que ya conocen la forma de trabajar de la empresa, los

que se conviertan en los líderes de la compañía, permitiendo continuar con las metas a alcanzar.

4. *Sin supervisión.* El líder puede dedicarse 100% a sus actividades, debido a que los monitoreos se habrán reducido. Todos los empleados saben lo que deben hacer y lo realizan de la mejor manera posible. No hay necesidad de que alguien esté detrás de ellos todo el tiempo.
5. *Identificación.* Nadie se pone la camiseta de una empresa donde en vez de tratarlos como seres humanos, se apuesta por máquinas de trabajo. Ofrece oportunidades de crecimiento y desarrollo, y fomentará la lealtad en el equipo.
6. *Rendimiento.* Conocer de qué consiste un puesto y las actividades a desarrollar en éste, no sólo hace más sencillo el objetivo a alcanzar, sino que elevan el rendimiento de trabajo.
7. *Superación de crisis.* Ninguna empresa capacitada y preparada se hunde ante una crisis. Los colaboradores sabrán perfectamente cómo actuar ante una situación de emergencia.

Marco legal de la capacitación de la Mype en el Perú

Según la Ley N°28015, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Mypes. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas.

Antecedentes del sistema nacional de capacitación de la Mype en el Perú

En los primeros años de la década de 1990, se pensaba que los programas de entrenamiento y capacitación iban a emerger por las fuerzas naturales de la oferta y la demanda de las Mype. Pasado este periodo, el Estado tomó algunas acciones que tienen como objetivo apoyar el desarrollo de la Mype y con ello, propiciar e impulsar dichos programas de capacitación. A finales de la década de 1990, en el antiguo Ministerio de Industria y Comercio Internacional (*MITINCI*) surgieron programas relativos al trabajo con las Mypes. Ante ello, se creó la primera institución dirigida a su promoción: el Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa (*Prompyme*). A partir del 2003, de acuerdo con la promulgación de la Ley de la Mype, la entidad rectora de las políticas que las rigen y determinan es el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (*MTPE*). Según la Ley de la Mype, este sistema cuenta con cuatro actores principales: El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (*MTPE*), en su calidad de organismo rector de la Mype a través del Viceministerio de Promoción del Empleo y la Mype. Esta designación se justifica por tres motivos: la promoción del empleo a través de las Mypes, la necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el *MTPE*.

Programas de apoyo a la capacitación de la Mype en el Perú

A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de la Mype, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad existe un solo programa llamado *Mi Empresa*, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que la Mype

requiere. El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación, se describirán en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas:

- **Programa Mi Empresa** El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la Mype, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas por dicho programa Mi Empresa del MTPE.
- **Programa Perú Emprendedor** Con la finalidad de promover el desarrollo de la Mype, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la Mype desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover Fuente: MTPE (2006). El desarrollo de la Mype y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

2.2.3 Teorías de la rentabilidad:

Según (Zamora, 2011) afirma que el concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

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

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

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.

Es por ello, que 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 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.

Tipos de rentabilidad

Según, Kiziryan (2011), La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar tres tipos de rentabilidad:

1. Rentabilidad económica

Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100 invertidos. La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos.

El cálculo de la rentabilidad económica de una empresa puede descomponerse en el rendimiento conseguido por unidad monetaria invertida. Esta ratio es conocido por sus siglas en inglés, ROA que responden a return on assets. Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos.

Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas. Por ejemplo, si nos encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios, sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas. Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas.

2. Rentabilidad financiera

Por otro lado, la rentabilidad financiera (ROE, return on equity) hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica. En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa. Hay tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor.

3. Rentabilidad social

No debemos olvidarnos tampoco, del concepto de rentabilidad social. Éste hace referencia a los beneficios que puede obtener una sociedad de un proyecto o inversión de una empresa. Es independiente del concepto de rentabilidad económica ya que un proyecto puede ser rentable socialmente pero no serlo económicamente para el inversor. Normalmente es un concepto que se aplica en la construcción de infraestructuras en una sociedad. Por ejemplo, la construcción de una carretera será rentable socialmente si los ciudadanos ahorran en tiempo, comodidad y precio al utilizar la nueva carretera y no otra.

De igual manera (Julián Pérez y Ana Gardey, 2014), describe a la **rentabilidad social**, como un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor.

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar y la inversión y le brinda ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos.

Ratios de rentabilidad

Estos 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 (Área de Mype, 2010).

- 1. 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.

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

- 2. 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.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Beneficio Desp.de impuestos} \times 100}{\text{Importe de las ventas}}$$

- 3. Rentabilidad económica.** Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Beneficio antes de imp. y tributos} \times 100}{\text{Activo total}}$$

- 4. 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.

$$\text{Rent. de la empresa} = \frac{\text{Benef. Bruto Ingr.}}{\text{Activo total neto}} \frac{\text{Expolt. Gastos explot} \times 100}{\text{Activo-amort-provisiones}}$$

- 5. 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.

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

- 6. 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.

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

- 7. 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.

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

- 8. Rentabilidad de los capitales propios.** Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad de capitales propios} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{Capitales propios}}$$

2.2.4 Teorías de las MYPE:

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte, (Villafuerte, María del Rosario, 2009) nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

La Ley Facilita el proceso de formalización.

Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

La Ley fomenta la asociatividad.

Si lo produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

La Ley facilita el acceso a las comprar estatales.

Si no ha intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales.

Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas.

Tiene como objeto de ley contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N°30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura.
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación.
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos.

- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

En el aspecto tributario

Se modifica el Decreto Legislativo N°973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dichos gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además, se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas

Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

En el aspecto laboral

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones generales

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo, se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la

Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

Ley N°26904, Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa.

Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales

Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

Ley N°27972, Ley Orgánica de Municipalidades

Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

Beneficio del Régimen Laboral Especial

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2017):

a) MICROEMPRESAS

Ser asegurados al Sistema Integral de Salud, a cargo del Ministerio de Salud, este es un sistema semicontributivo, es decir el Estado asume el 50% de este seguro y el

empleador el otro 50%.

Asegurados al Sistema Nacional de Pensiones, al Sistema Privado de Pensiones (AFP), aplicable sólo a trabajadores y conductores de las microempresas.

Jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.

24 horas continuas de descanso físico.

Indemnización, en caso de despido arbitrario, equivalente a 10 remuneraciones diarias por año de trabajo, con un tope de 90 remuneraciones diarias.

Remuneración mínima vital (S/. 850.00 nuevos soles)

15 días de vacaciones, por cada año de trabajo o su proporcional, pudiendo reducir de 15 a 7 días con la debida compensación económica.

Gozar de los feriados establecidos en el Régimen Laboral Común, es decir primero de enero, jueves y viernes santo, día del trabajo, Fiestas Patrias, Santa Rosa de Lima, Combate de Angamos, todos los santos, Inmaculada Concepción, Navidad.

b) PEQUEÑA EMPRESAS

Estar afiliados en el régimen contributivo de ESSALUD, en donde el empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador.

Asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP/ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP)

Jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.

24 horas continuas de descanso físico.

Indemnización, en caso de despido arbitrario, equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año de trabajo con un tope máximo de 120 remuneraciones diarias.

Percibir ½ sueldo por cada año de trabajo, en calidad de Compensación por Tiempo de Servicio (CTS).

Quince días de vacaciones, por cada año de trabajo o su parte proporcional.

Una remuneración mínima vital (S/. 850.00).

Percibir gratificaciones equivalentes a ½ sueldo en Julio y ½ sueldo en diciembre, siempre y cuando haya laborado el semestre completo, es decir de enero a junio y Julio a diciembre, e caso contrario percibirá la parte proporcional.

Formar parte de un sindicato.

Gozar del Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo en caso realice actividades riesgosas.

Beneficios de estar registrado en el REMYPE

- Podrán participar de las compras estatales y acceder al 40% reservado a las MYPE.
- Capacitaciones como: la creación de empresas, la organización y asociatividad empresarial, la producción y productividad, la comercialización y mercadotecnia.
- Financiamientos: Acceso al mercado financiero y al mercado de capitales.
- Reducción de tasas y multas laborales.
- Elegir en el régimen laboral especial a un sistema de salud que será semisubsidiado por el Estado (Seguro Integral de Salud – SIS).
- Beneficios de negociación de facturas, que es un mecanismo que pronto pondrá en marcha. COFIDE y el Ministerio de la Producción se está encargando de definir cómo se comprarán las facturas a las MYPE para que no tengan que pasar más de tres meses, por ejemplo, antes de que su cliente le pague.

Normas Legales

Decreto Supremo N° 007-2008-TR. (30/09/2008).

Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, Ley MYPE

Decreto Supremo N° 008-2008-TR. (30/09/2008). Reglamento de la Ley MYPE

Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE. (10/07/2009). “Modifica el Reglamento del 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”

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

En términos generales define el financiamiento como es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo (Enciclopedia de Clasificaciones, 2017).

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Ucha, 2009).

Finalmente, según (Domínguez, E. 2007) define el financiamiento empresarial como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

3.3.2 Definición de la capacitación:

Es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo: La entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y desarrollo de actitudes. El mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Además, se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos (Morilla, 2013).

En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado. Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña (Ucha, 2009).

2.3.3 Definiciones de rentabilidad:

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

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se obtienen de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las

inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera (Kiziryan, 2015).

2.3.4 Definiciones de micro y pequeña empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas (SUNAT, 2013).

Según el Artículo 2°: **Modificación del artículo 3° de la Ley 28015**, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la cual queda redactado como sigue:

Características de las MYPE:

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

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Número total de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas Anuales

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña

Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo – no experimental-descriptivo transversal porque en el estudio se aplicó el instrumento.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

3.1.1 Cuantitativo

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se efectuó utilizando los procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 No experimental

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

3.1.3 Descriptivo – Transversal

Es descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio y en un periodo dado.

Los diseños transeccionales descriptivos tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población. El procedimiento consistió en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades; y así proporcionar su descripción. Son, por tanto, estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, éstas son también descriptivas (de pronóstico de una cifra o valores).

(Hernández, 2010).

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población.

La población estuvo constituida por 26 micros y pequeñas empresas dedicadas el sector y rubro en estudio.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomó una muestra 13 Mypes, que representa el 50% de la población en estudio, la misma que se seleccionó de manera dirigida por la falta de predisposición de los propietarios de las Mypes en estudio.

3.3 Definición y operacionalización de las variables.

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto
		Estado Civil	Nominal: Soltero Casado Conviviente Divorciad o Otros

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de las Mypes (variable complementaria).	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: Permanente Eventual
		Objetivos de la Mype	Nominal: Obtener ganancias Subsistencia Otros: especificar

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con financiamiento de las Mypes.	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	N o m in
		Monto del crédito	Cuantitativa: Especificar el Monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el Monto
		Entidad a la que solicito el crédito	N o m in
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito corto plazo	Nominal: Si No
		Crédito largo plazo	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de la gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de recursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión de crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		considera la capacitación como una inversión para su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Rentabilidad en las Mypes (variable principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la capacitación recibida por usted y su personal ha permitido mejorar la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.4.1 Técnicas.

Para el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos.

El instrumento que se utilizó fue un cuestionario que constó de 31 preguntas

cerradas que estuvieron acorde a los objetivos específicos y variables planteados en la investigación.

3.5 Plan de análisis

En la presente investigación y para responder a los objetivos específicos se recogió la información mediante la técnica de la encuesta a través de un cuestionario aplicado a los propietarios y/o gerentes de las Mypes de estudio, y luego se efectuó la tabulación a través del uso del software del programa Excel y expresados por medio de tablas y gráficos estadísticos de las preguntas planteadas; posteriormente los resultados se analizaron y contrarrestando con los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios

Tabla 1
Edad del representante legal de la empresa

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-30 (adulto joven)	3	23%
31-43(adulto intermedio)	6	46%
44-56(adulto tardío)	4	31%
57 a más (adulto mayor)	0	0%
Total	13	100%

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

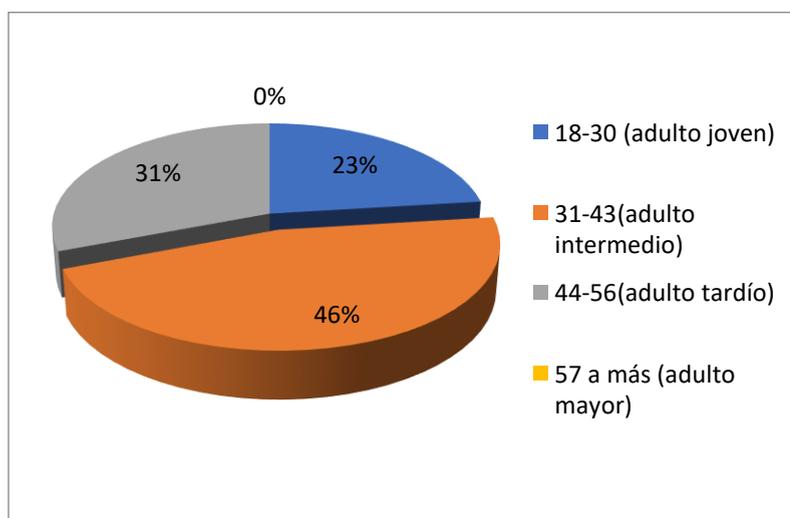


Gráfico 1. Distribución porcentual de edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro mueblerías.

Fuente: Tabla 1

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico 1 se observa que, el 100% de los representantes legales

de las Mypes encuestados son adultos, de los cuales el 46%(6) son adulto intermedio, seguido de un 31%(4) son adulto tardío y con un 23%(3) son adulto joven, cuyas edades oscilan entre los 18 a 56 años.

Tabla 2
Sexo del representante legal de la empresa

Edad	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	54%
Femenino	6	46%
Total	13	100%

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

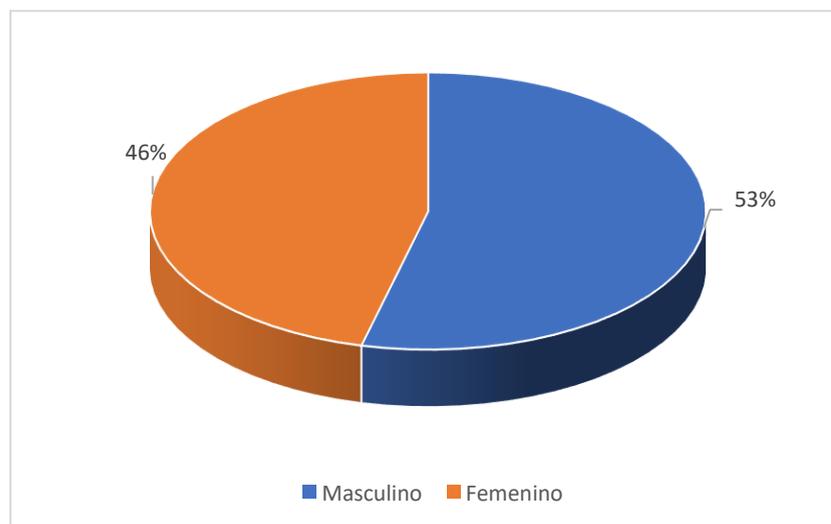


Gráfico 2. Distribución porcentual del sexo del representante legal de la empresa

Fuente: Tabla 2

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico 2 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados; el 54%(7) son masculinos y el 46%(6) son femeninos.

Tabla 3
Grado de instrucción de los representantes legal de la empresa

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0%
Primaria	1	8%
Secundaria	10	77%
Superior	2	15%
Total	13	100%

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

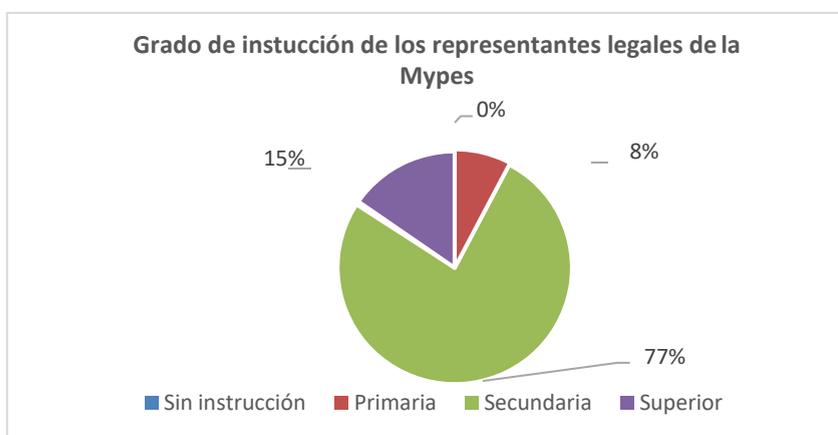


Gráfico 3. Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de la empresa

Fuente: Tabla 3

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico 3 se observa que, el 77%(10) de los encuestados tienen secundaria, 15%(2) el nivel superior y un 8%(1) tienen primaria.

Tabla 4
Estado civil de los representantes legales de la empresa

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	23%
Casado	4	31%
Conviviente	4	31%
Divorciado	2	15%
Total	13	100%

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

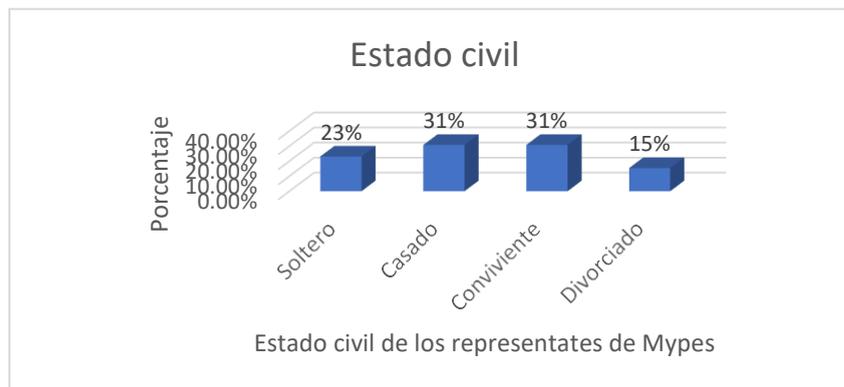


Gráfico 4. Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de la empresa

Fuente: Tabla 4

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico 4 se observa que, del 100% de los encuestados, el 31% (4) son casados y convivientes respectivamente, el 23% (3) son solteros, y mientras que el 15% (2) son divorciados.

Tabla 5
Profesión u ocupación de los representantes legales

Ocupaciones	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	2	16%
Artesanos	11	85%
Total	13	100%

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



Gráfico 5. Distribución porcentual de las profesiones u ocupaciones de los representantes legales de la empresa

Fuente: Tabla 5

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico 5 se observa que, el 85%(11) de los representantes legales encuestados indican que son artesanos y un 15%(2) tienen profesiones.

4.1.2 Respecto a las principales características de las Mypes

Tabla 6

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
0-5	5	38%
6-10	4	31%
11-15	1	8%
16-20	3	23%
Total	13	100%

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

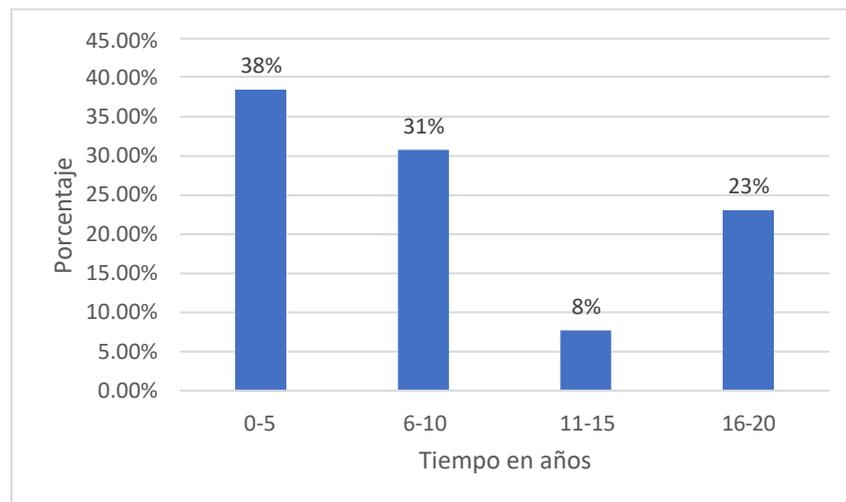


Gráfico 6. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Fuente: Tabla 6

Interpretación:

En la Tabla y Gráfico 6 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 38%(5) tienen entre 0-5 años en el rubro empresarial, el 31%(4) tienen entre 6-10 años, mientras que el 23%(3) entre 11 a 15 años, y 8%(1) entre 16 a 20 años más en el rubro mueblería.

Tabla 7

Formalización de las Mypes

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Formalización de las Mypes	11	85%
Informal	2	15%
Total	13	100%

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

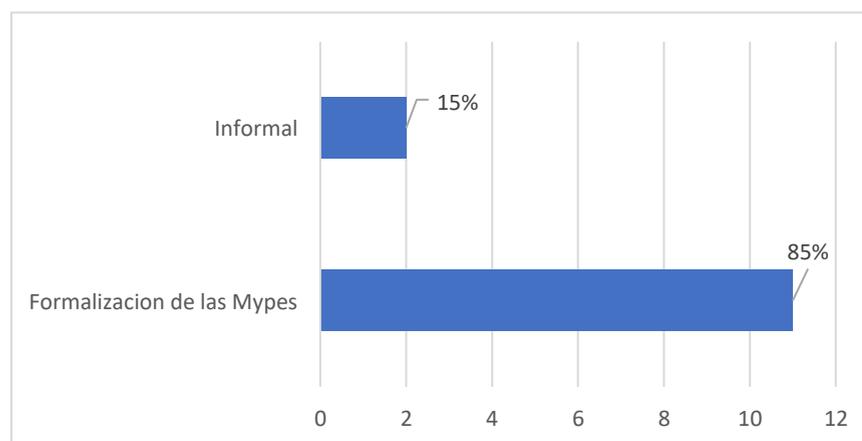


Gráfico 7. Distribución porcentual de la Formalidad de las Mypes

Fuente: Tabla 7

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 85% (11) son formales, mientras que un 15%(2) son informales.

Tabla 8

Número de trabajadores permanentes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
0-2	4	31%
3-5	9	69%
Total	13	100%

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

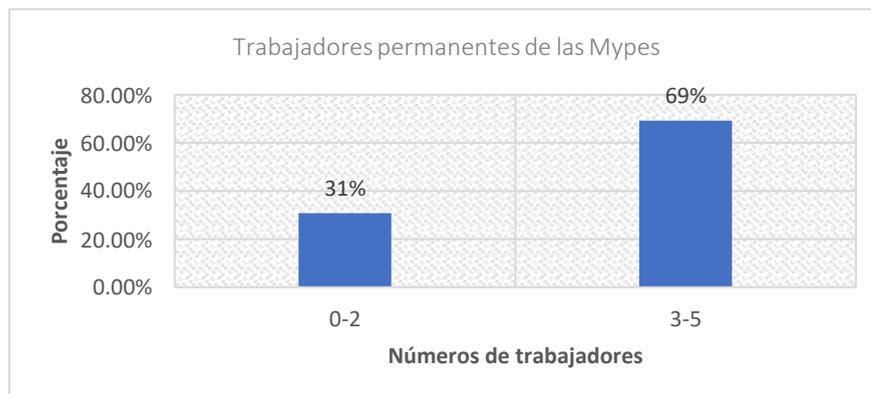


Gráfico 8. Distribución porcentual del número de trabajadores permanentes en las Mypes

Fuente: Tabla 8

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 8 se observa que, del 100% de los encuestados, el 69%(9) posee 3-5 trabajadores y el 31%(4) tiene entre 0-2 trabajadores permanentes.

Tabla 9

Números trabajadores eventuales		
N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
0-2	13	100%
3-5	0	0%
Total	13	100%

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



Gráfico 9. Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales en las Mypes

Fuente: Tabla N°09

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 9 se observa que, el 100%(13) de encuestados, posee entre 0-2 trabajadores eventuales.

Tabla 10

Motivo de la formación de las Mypes		
Motivos	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	13	100%
Subsistencia	0	0%
Total	13	100%

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



Gráfico 10. Distribución porcentual de los motivos de la formación de las Mypes

Fuente: Tabla 10

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 10 se observa que, el 100% de los encuestados afirman que el motivo de la formación de la Mypes fue por la obtención de ganancia.

4.1.3 Respecto al financiamiento de las Mypes

Tabla N° 11: Financiamiento de las Mypes productivas (mueblerías)

Tipo de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Autofinanciado	2	15%
Financiado por terceros	11	85%
Total	13	100,00%

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

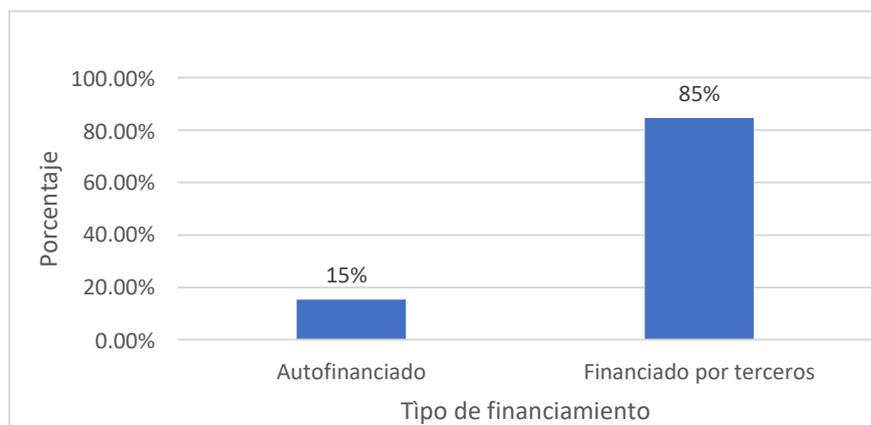


Gráfico 11. Distribución porcentual del financiamiento de su actividad productiva

Fuente: Tabla 11

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 85%(11) son financiados por terceros y el 15%(2) son autofinanciados.

Tabla 12
Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener el financiamiento

Tipo de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No bancarios	2	15%
Bancarios	11	85%
Total	13	100%

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

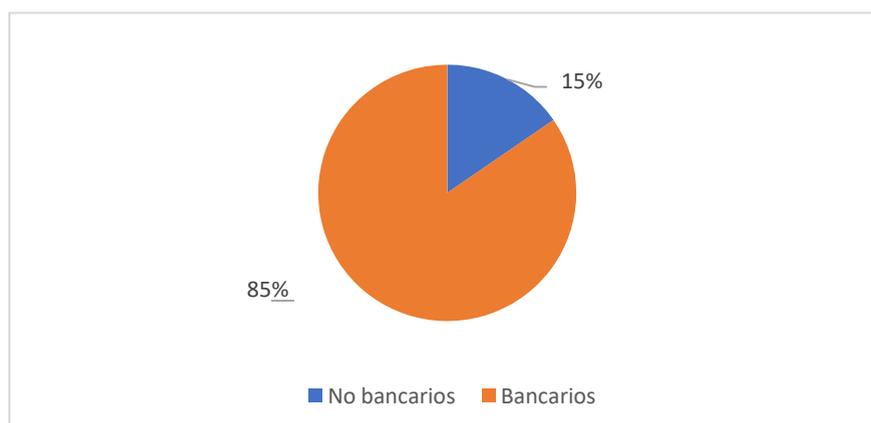


Gráfico 12. Distribución porcentual si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener el financiamiento

Fuente: Tabla 12

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 12 se observa que, del 100% de los encuestados, el 85% son financiados por entidades bancarias y el 15% son autofinanciados.

Tabla 13

Entidades financieras que facilitan el crédito

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
Caja Arequipa	8	61%
Mi Banco	1	8%
Scotiabank	1	8%
BCP	1	8%
Ninguno	2	15%
Total	13	100%

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

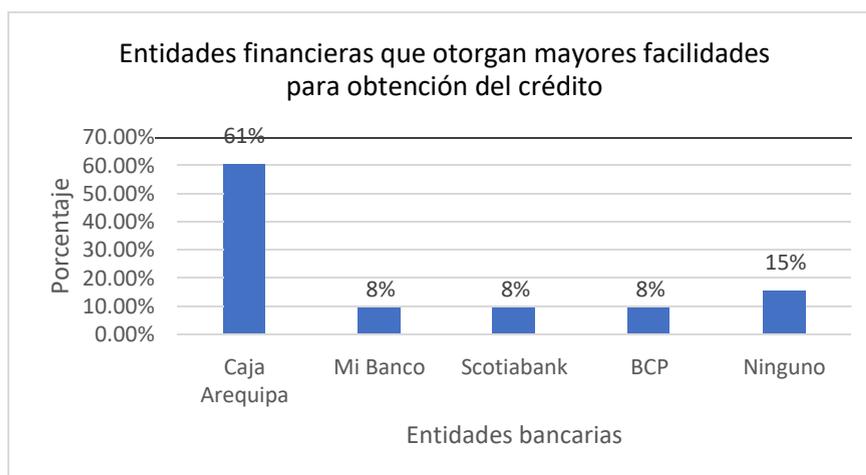


Gráfico 13. Distribución porcentual de las entidades bancarias que le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito

Fuente: Tabla 13

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 13 se observa que, del 100% de los encuestados afirman,

que la entidad bancaria Caja Arequipa le facilita el crédito con el 61%(8), Mi Banco, Scotiabank y BCP con el 8%(1) respectivamente y el 15%(2) no solicitan crédito en ninguna entidad bancaria.

Tabla 14

Tasa de interés mensual que pagó a las entidades bancarias

Tasas	Frecuencia	Porcentaje
21% (Caja Arequipa)	4	31%
25% (Mi Banco)	5	38%
26% (Scotiabank)	1	8%
38% (BCP)	1	8%
Ninguno	2	15%
Total	13	100%

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

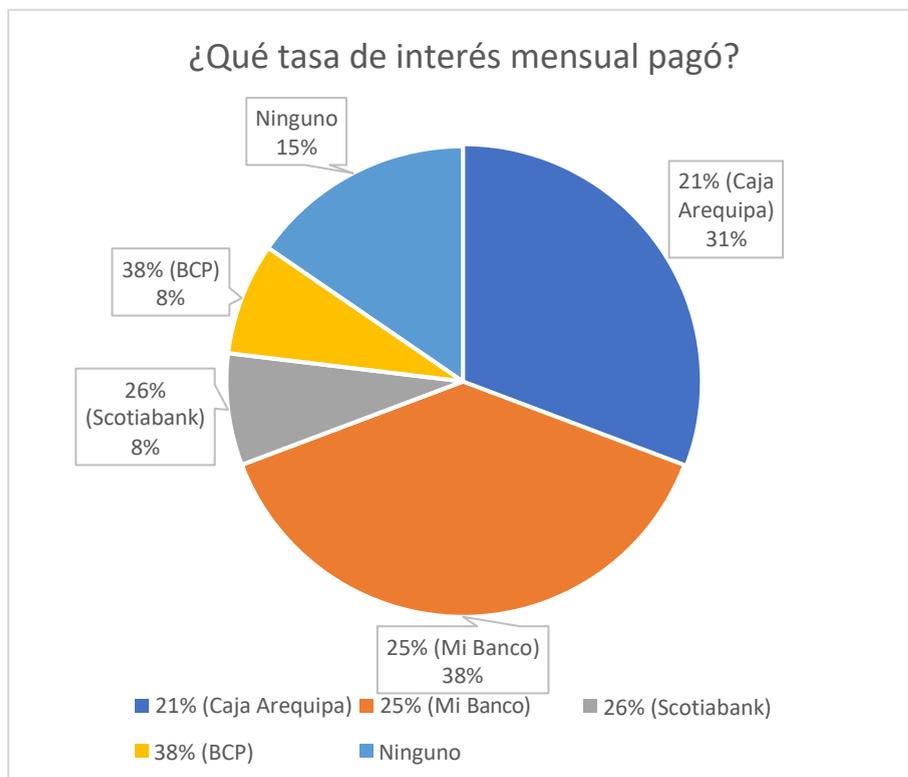


Gráfico 14. Distribución porcentual de la tasa de interés mensual que pagó a las entidades bancarias

Fuente: Tabla 14

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 14 se observa que, del 100% de los encuestados afirman, el 38%(5) pagó a la entidad bancaria Mi Banco (25%), el 31%(4) pagó a la entidad bancaria Caja Arequipa (21%), el 8% (1) pagó en las entidades bancarias Scotiabank y BCP respectivamente y el 15%(2) no solicitó crédito en ninguna entidad bancaria.

Tabla 15

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	85%
No	2	15%
Total	13	100%

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



Gráfico 15. Distribución porcentual de los créditos otorgados en los montos solicitados

Fuente: Tabla 15

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 15 se observa que, del 100% de los encuestados afirman, que el 85%(11) de los créditos otorgados fueron en los montos solicitados y el 15%(2) no solicitó crédito en ninguna entidad bancaria.

Tabla 16

Monto promedio de crédito otorgado

Monto (soles)	Frecuencia	Porcentaje
0,00-4,999	2	15%
5,000-19,999	4	31%
20,000-34,999	6	46%
35,000-49,999	0	0%
50,000-más	1	8%
Total	13	100%

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

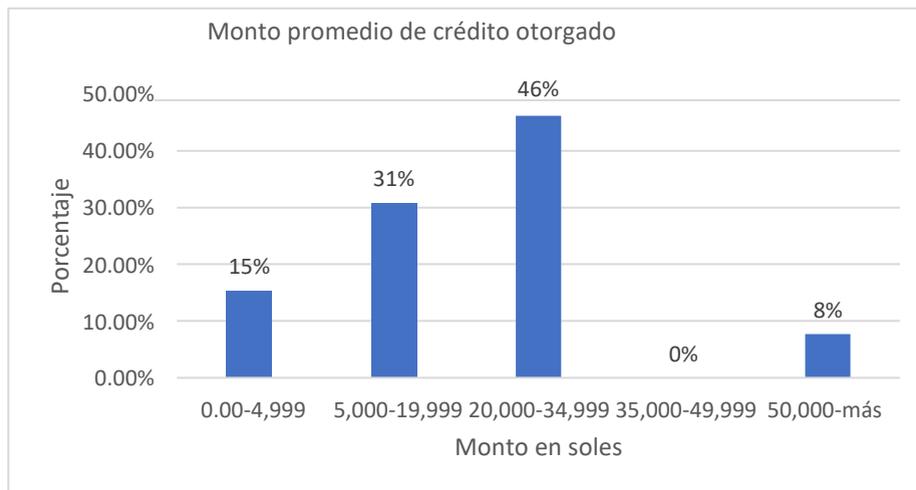


Gráfico 16. Distribución porcentual del monto promedio de crédito otorgado.

Fuente: Tabla 16

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 16 se observa que, del 100% de los encuestados afirman, que el 46%(6) fue de un monto promedio entre 20,000-34,500, seguido de 31%(4) de monto promedio entre 5,000—19,999, el 15%(2) con monto promedio de 0,00-4,999 y sólo el 8% (1) con monto promedio de 50,000 a más.

Tabla 17

Tiempo de crédito solicitado

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	0	0%
Largo plazo	11	85%
No solicitado	2	15%
Total	13	100%

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

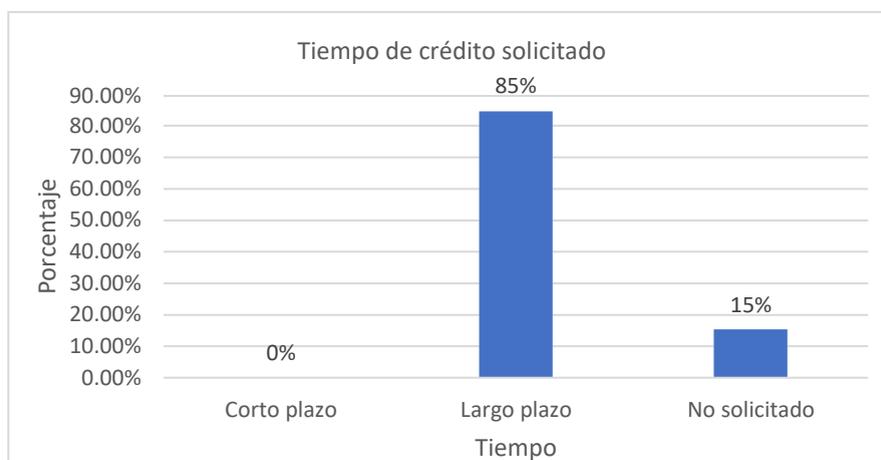


Gráfico 17. Distribución porcentual del tiempo de crédito solicitado

Fuente: Tabla 17

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 17 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; que el 85%(11) han solicitado el crédito a largo plazo y el 15%(2) no solicitaron ningún crédito.

Tabla 18

En qué fue invertido el crédito financiero solicitado

Tipo de inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	13	100%
Mejoramiento y/o ampliación	0	0%
Activos	0	0%
Otros	0	0%
Total	13	100%

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

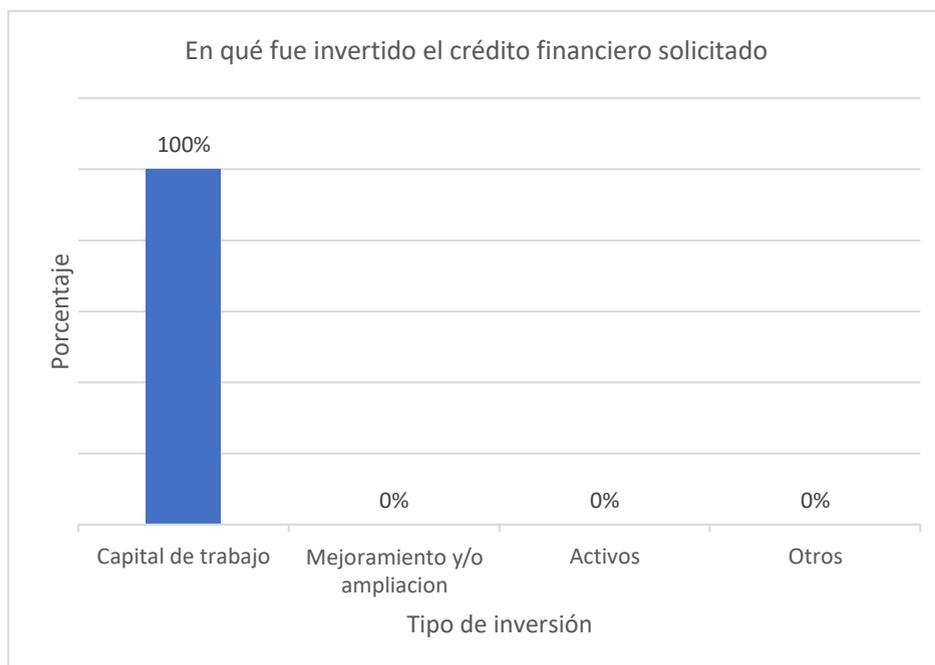


Gráfico 18. Distribución porcentual de los tipos de inversión del crédito financiero solicitado

Fuente: Tabla 18

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 18 se observa que, el 100% de los encuestados afirman; que la totalidad de los 13 empresarios han invertido su crédito financiero para el capital de trabajo.

4.1.4 Respecto a la capacitación a las Mypes

Tabla 19

Recibió Usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	84.62%
No	2	15.38%
Total	13	100.00%

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

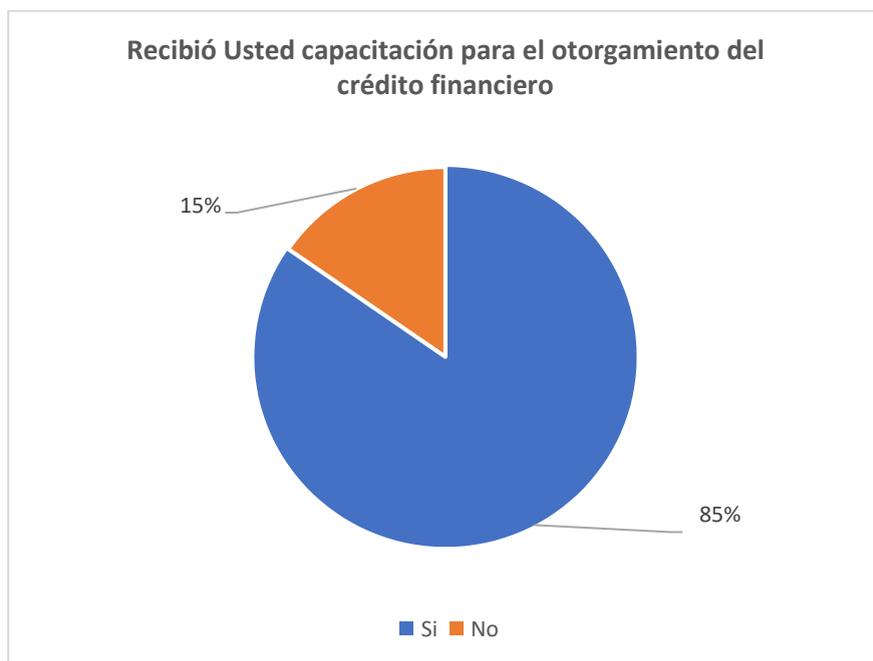


Gráfico 19. Distribución porcentual si recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero solicitado

Fuente: Tabla N°19

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 19 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; que el 85% (11) si se capacitó para el otorgamiento del crédito y un 15%(2) no recibió capacitación respectivamente.

Tabla 20

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
1	7	54%
2	3	23%
3 a más	1	8%
Ninguno	2	15%
Total	13	100%

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

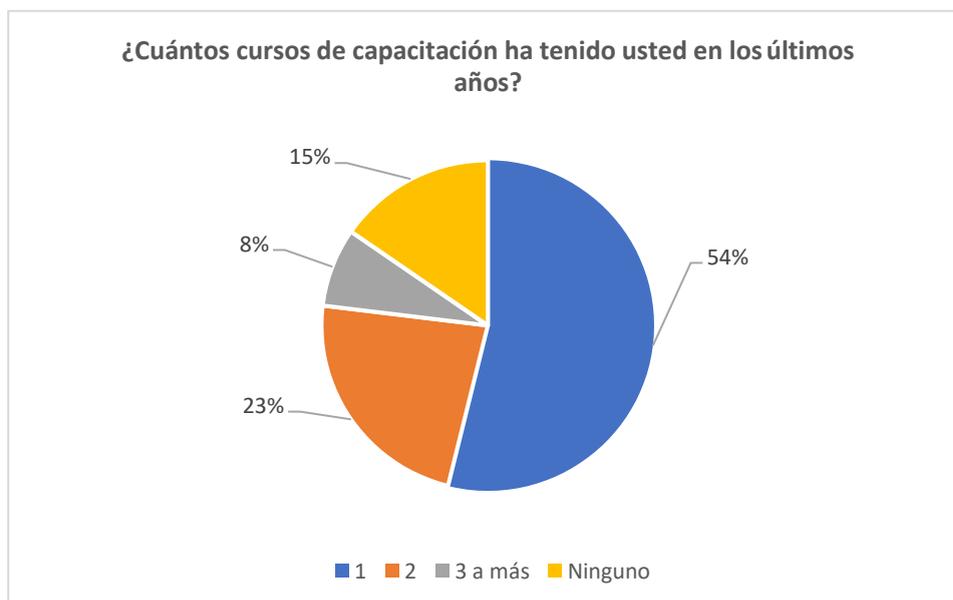


Gráfico 20. Distribución porcentual de ¿Cuántos cursos de capacitación que ha tenido usted en los últimos años?

Fuente: Tabla 20

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 20 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; que el 54% (7) ha tenido un curso de capacitación en los últimos años, el 23% (3) con dos cursos de capacitación, 8% (1) se ha capacitado en más de 3 cursos y el 15% (2) no se han capacitado en ningún curso en los últimos dos años.

Tabla 21

Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	3	23%
Manejo empresarial	1	8%
Marketing	6	46%
Otros	1	8%
Ninguno	2	15%
Total	13	100%

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

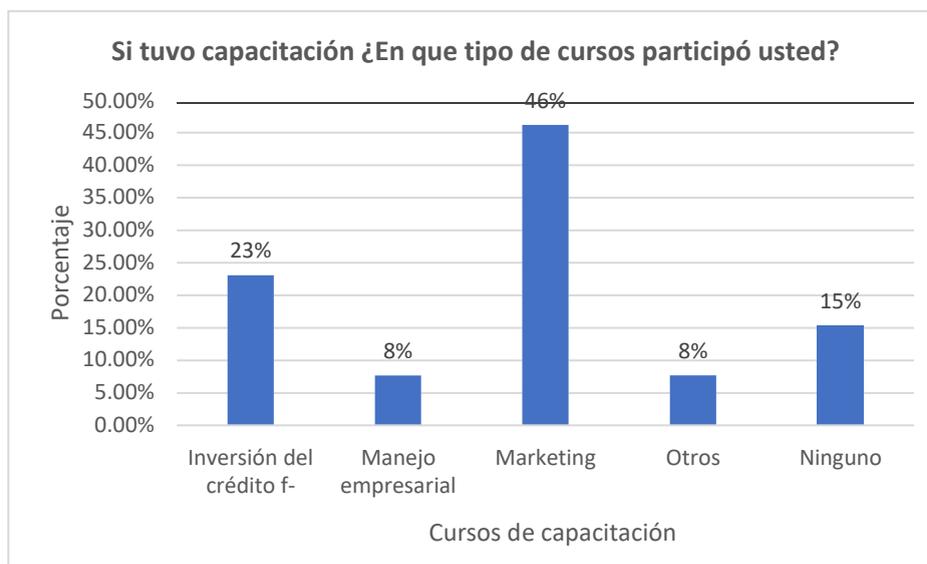


Gráfico 21. Distribución porcentual si tuvo participación ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Fuente: Tabla 21

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 21 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; que el 46%(6) han sido capacitados en cursos de marketing, el 23% (3) en cursos de inversión de crédito financiero y el 8%(1) en curso manejo empresarial y otros respectivamente. Sin embargo, un 15% (2) no participó en las capacitaciones de ningún curso.

Tabla 22

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

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	69%
No	4	31%
Total	13	100%

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

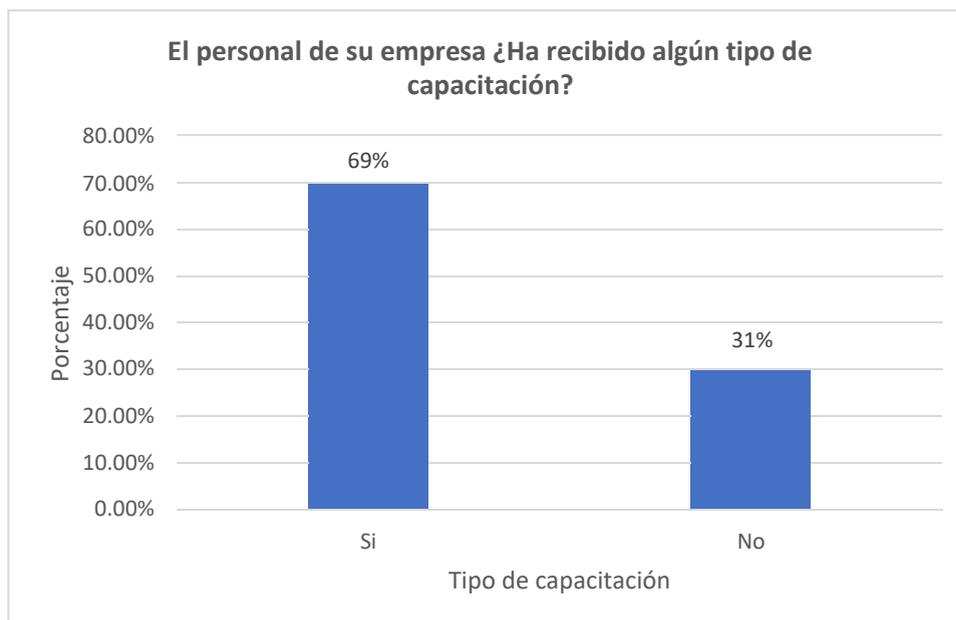


Gráfico 22. Distribución porcentual del personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Fuente: Tabla 22

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 22 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; que el 69% del personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación y el 31% no se han capacitado en ningún curso.

Tabla 23

El personal de su empresa ¿En cuántos cursos de capacitación ha participado?

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
1	3	23%
2	5	38%
3 a más	1	8%
Ninguno	4	31%
Total	13	100%

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

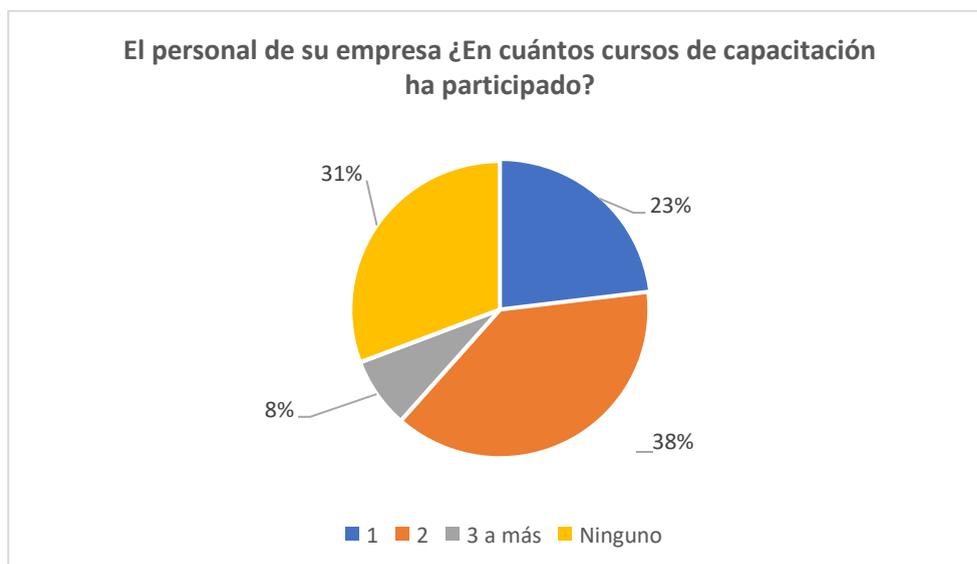


Gráfico 23. Distribución porcentual del personal de su empresa ¿En cuántos cursos de capacitación ha participado?

Fuente: Tabla 23

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 23 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; que el 38% del personal de su empresa ha participado en dos cursos de capacitación, el 23% ha participado en dos cursos de capacitación y el 8% han participado en más de 3 curso de capacitación. Por consiguiente, el 31% no han participado en ningún curso de capacitación.

Tabla 24

En qué años recibió más capacitación

Años	Frecuencia	Porcentaje
2016	8	61%
2017	1	8%
Ninguno	4	31%
Total	13	100%

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

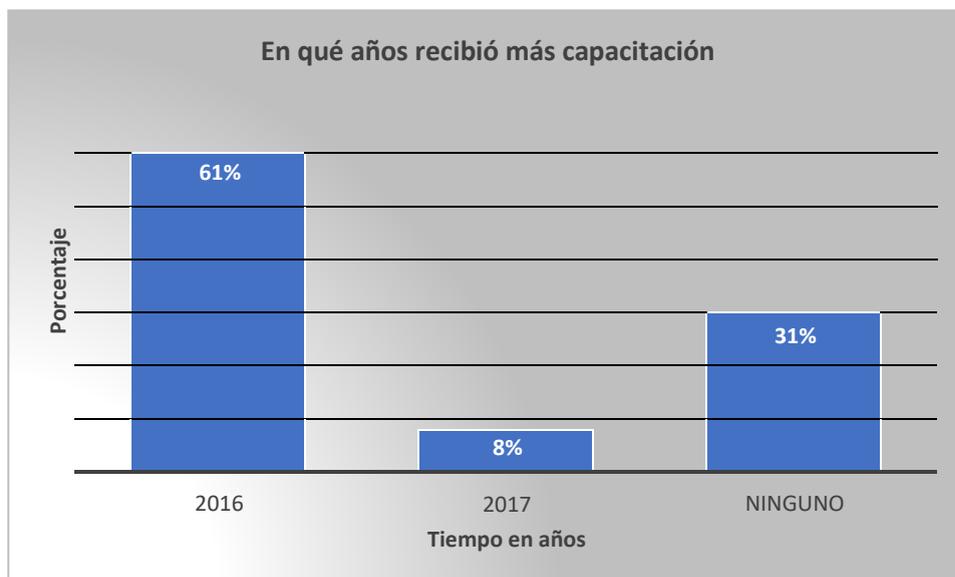


Gráfico 24. Distribución porcentual de los años en que recibió más capacitación

Fuente: Tabla 24

Interpretación

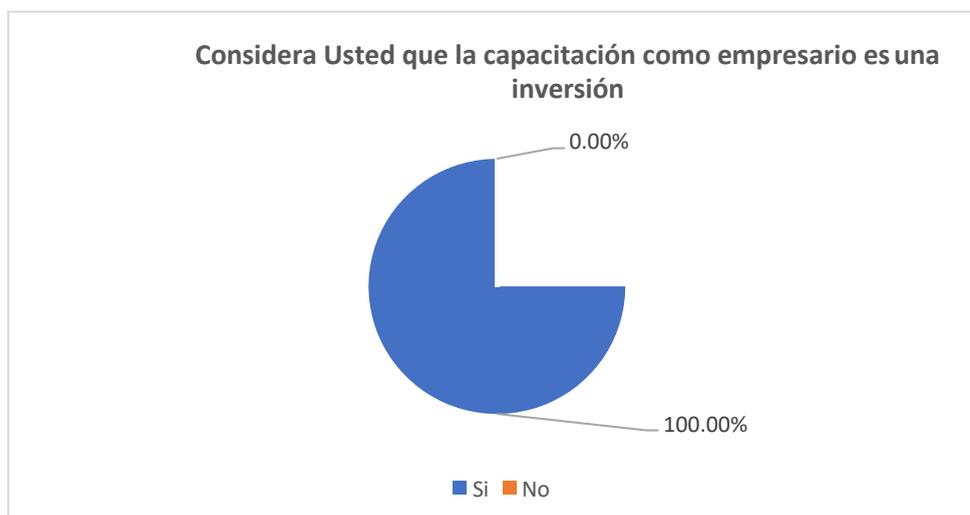
En la Tabla y Gráfico 24 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; con respecto en que años recibió más capacitación la cual corresponde al año 2016 es donde recibió mayor capacitación con el 61% y sólo el 8% se capacitaron en el año 2017. Sin embargo, el 31% no se capacitó en ningún curso de capacitación.

Tabla 25

Considera Usted que la capacitación como empresario es una inversión

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	100.00%
No	0	0.00%
Total	13	100.00%

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



Fuente: Tabla 25

Gráfico 25. Distribución porcentual si considera usted que la capacitación como empresario es una inversión.

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 25 se observa que el 100% de los encuestados considera que la capacitación como empresario es una inversión.

Tabla 26

Considera Usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

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

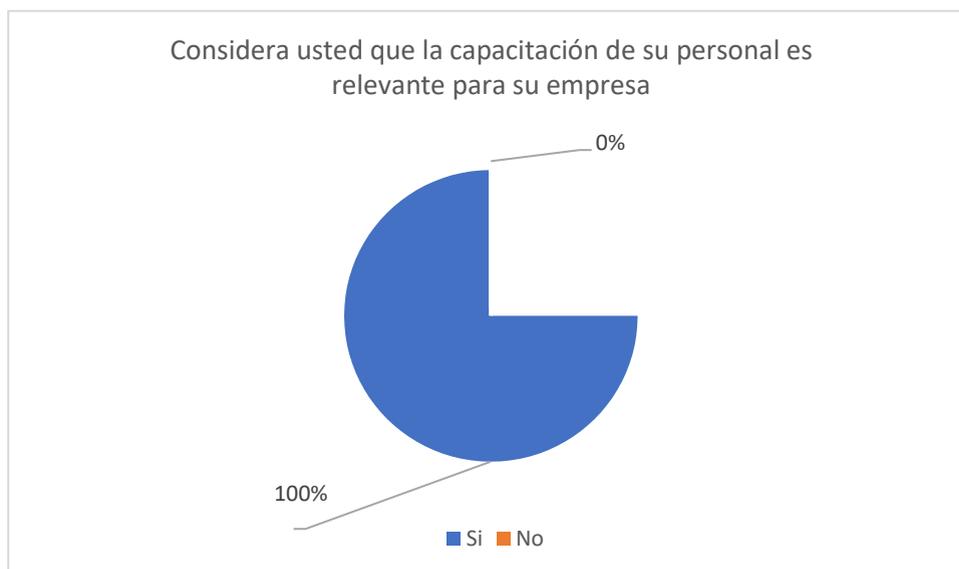


Gráfico 26. Distribución porcentual si considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

Fuente: Tabla 26

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 26 se observa que el 100%(13) de los encuestados representantes de legales de las Mypes considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.

Tabla 27

En qué temas se capacitaron los trabajadores

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	6	46%
Manejo eficiente del microcrédito	1	8%
Gestión financiera	1	8%
Prestación de servicio cliente	2	15%
Otros	1	8%
Ninguno	2	15%
Total	13	100%

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

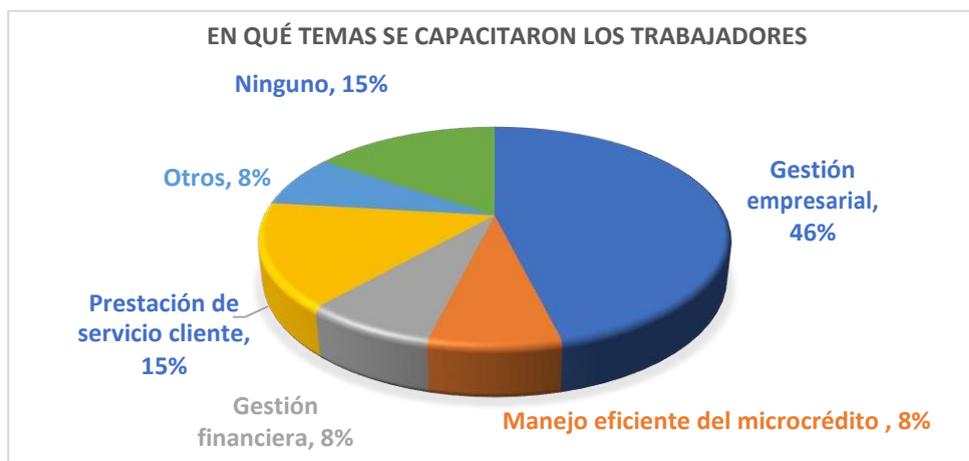


Gráfico 27. Distribución porcentual de los temas en que se capacitaron de los trabajadores

Fuente: Tabla 27

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 27 se observa que, del 100% de los encuestados afirman; que el 46% se capacitaron en temas de gestión empresarial, 15% en temas de prestación de servicios y 8% en los temas de gestión financiera, manejo eficiente del microcrédito y otros (taller de producción) respectivamente. Mientras, que el 15% no se capacitaron en ninguno de los temas.

4.1.5 Respecto a la percepción de la rentabilidad de las Mypes

Tabla 28

¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

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

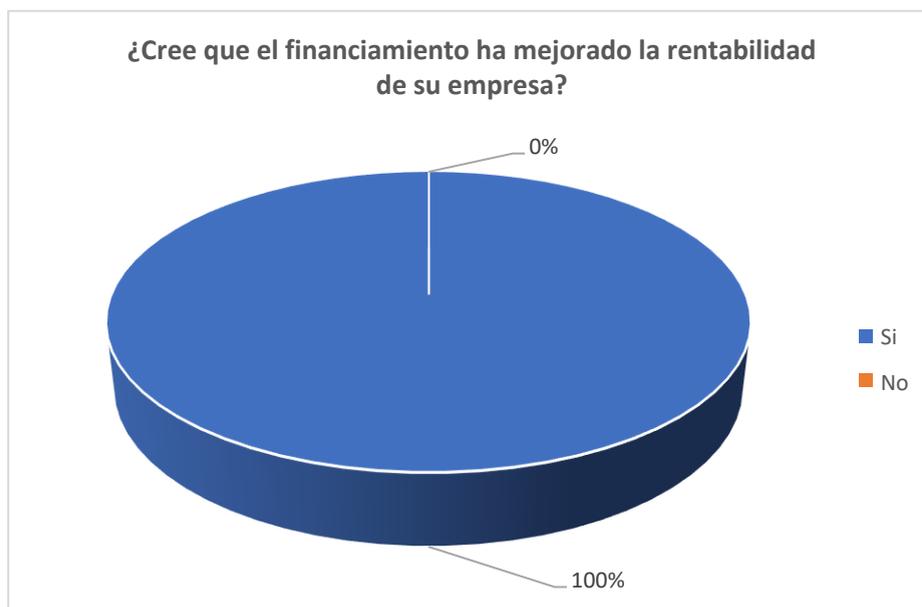


Gráfico 28. Distribución porcentual si ¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Tabla 28

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 28 se observa que, el 100% (13) de los encuestados afirman; que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Tabla 29

¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

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



Gráfico 29: Distribución porcentual si ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Tabla 29

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 29 se aprecia que, el 100% (13) de los encuestados cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.

Tabla 30

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en estos últimos dos años?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

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

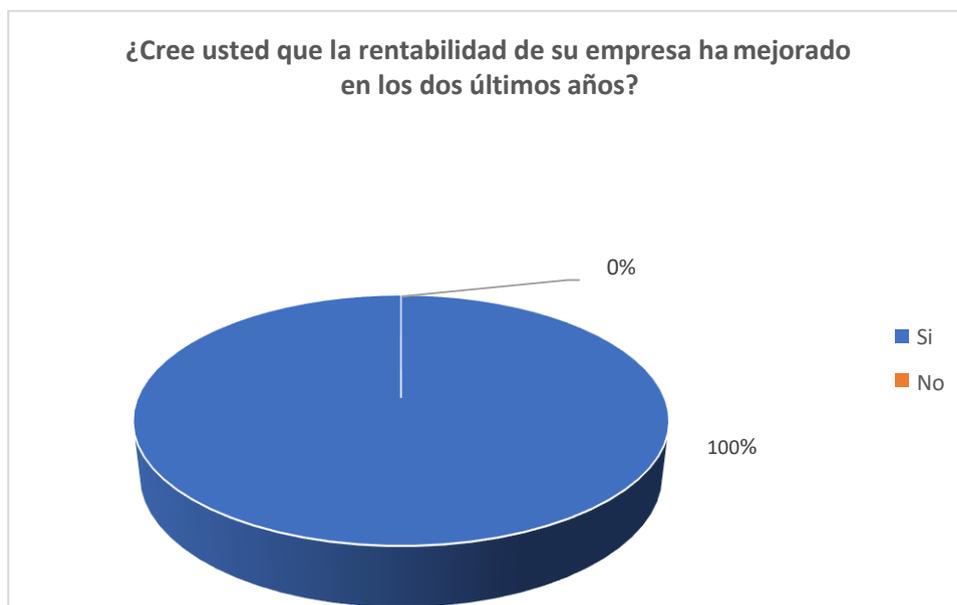


Gráfico 30. Distribución porcentual si ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en estos últimos dos años?

Fuente: Tabla 30

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 30 se observa que, el 100%(13) de los encuestados afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en estos últimos dos años.

Tabla 31

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0.00%
No	13	100.00%
Total	13	100.00%

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

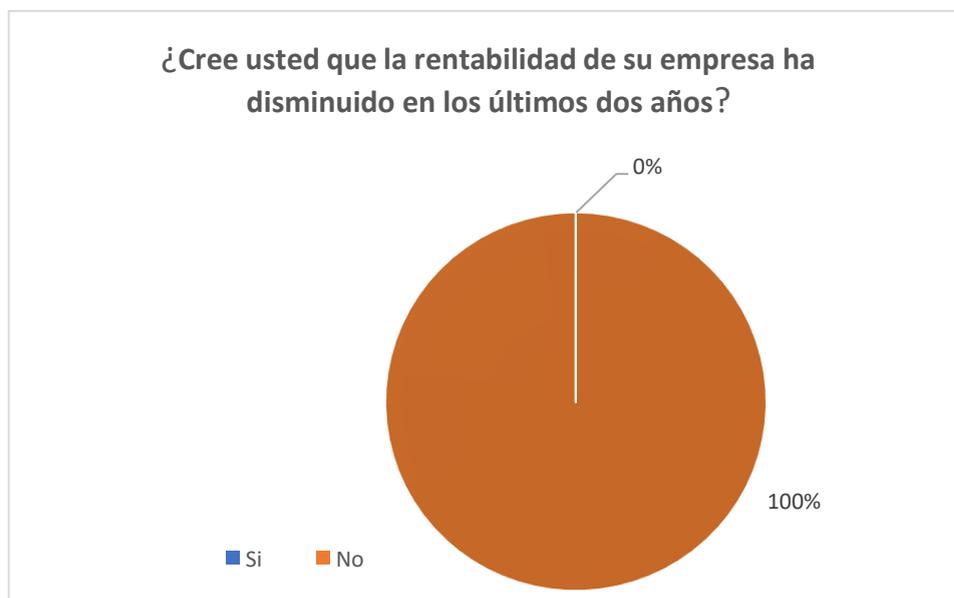


Gráfico 31. Distribución porcentual si ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

Fuente: Tabla 31

Interpretación

En la Tabla y Gráfico 31 se observa que, el 100% (13) de los encuestados afirman; que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos dos años.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- a) De las Mypes encuestadas se establece que el 100%(13) de los representantes legales son personas adultas: adulto joven(23%), intermedios(46%) y tardíos(31%); cuyas edades oscilan entre 18-30, 31-43 y 44-56 años respectivamente (ver tabla y gráfico 01); lo que coincide con los resultados encontrados por Cachique y Pedroza, donde la mayoría de las personas son

adultas comprendidas entre las edades de 31 años, 40 años y 50 años, esto demuestra una madurez suficiente para el manejo de las microempresas.

- b) El 54% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son del sexo masculino (ver tabla y gráfico 02), este resultado tiene similitud a lo expresado por Del Águila, que indica que el 55% son del sexo masculino.
- c) En cuanto al grado de instrucción; el 77% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son de nivel secundario y el 15% son del nivel superior y el 8% son nivel primario (ver tabla y gráfico 3), lo que coincide con lo encontrado por Del Águila, donde el 73% tienen secundaria completa y el 27% tiene el nivel superior universitaria completa.
- d) En cuanto al estado civil de los representantes legales de las Mypes encuestadas son variados; el 31% son casados y convivientes respectivamente, el 23% son solteros y un 15% son divorciados (ver tabla y gráfico 4), estos resultados guardan similitud a lo afirmado por Dorregaray, el 30% son solteros, el 35% son casados y el 35% son convivientes.
- e) El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son artesanos y sólo el 15% son profesionales (ver tabla y gráfico 5), estos resultados obtenidos concuerdan con lo expresado por Angulo y Reyes; donde la mayoría de los encuestados son de ocupación comerciantes.

4.2.2 Respecto a las características de las Mypes

- a) De las Mypes encuestadas, el 38% y 31% se dedican al rubro de las mueblerías en coronel Mendoza del distrito de Tacna entre 0 -5 años y 6 -10 años respectivamente, el 23% entre 16-20 años y el 8% de 11-15 años (Ver tabla y gráfico 6). Estos

resultados estarían implicando que las Mypes en estudio presentan la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Reyes, donde la mayoría de las Mypes encuestadas tienen más de 3 años operando en el rubro de compra venta de muebles.

- b) Con respecto a la formalidad el 85% de las empresas del sector comercio rubro mueblerías son formales y por otro lado el 15% son informales (Ver tabla y gráfico 7); debido básicamente que la gran acogida que brinda las Mypes sobre los beneficios, estos resultados encontrados coinciden por Angulo, donde indica que la mayoría de las Mypes son formales.
- c) El 69% de las Mypes encuestadas cuenta con 3-5 trabajadores permanentes y el 31% de las Mypes encuestadas cuenta con 0-2 trabajadores eventuales (Ver tabla y gráfico 8 y 9), los resultados obtenidos contrastan lo propuesto por Reyes, que casi el 100% de Mypes encuestadas tienen trabajadores permanentes y eventuales en el rubro de mueblerías.
- d) El 100% de los representantes de las Mypes encuestadas se formaron para obtener ganancias mas no para subsistencia del mismo (Ver tabla y gráfico 10), estos resultados concuerdan con Reyes, lo cual expresa que la totalidad de las Mypes se constituyeron para obtener ganancias y no para la subsistencia.

4.2.3 Respecto al financiamiento

- a) El 85% de las Mypes obtienen financiamiento de terceros y el 15% son autofinanciados (Ver tabla y gráfico 11), estos resultados indicarían que, las Mypes optan por arriesgar capital ajeno que propio, esta afirmación concuerda con Dorregaray, en su investigación realizada en el sector compra venta de muebles que

nos dice que poco más del 50% de las Mypes encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización.

- b) El 85% de las Mypes del sector comercio rubro mueblería optan por un financiamiento a través de entidades bancarias y el 61% la entidad que facilita el crédito es la Caja Arequipa, (Ver tabla y gráfico 12, 13), estos resultados contrastan con Dorregaray, Del Águila y Reyes, donde el 86% son de entidades y se financian con el 5% el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financian con Mi Banco, Caja Huancayo, Confianza, etc. y el sistema bancario es el quien les otorga mayores facilidades de crédito respectivamente.
- c) Con respecto a la tasa de interés que pagó las Mypes son el 31% y 38% cuyas tasas oscilan entre 21% a 25% respectivamente (Ver tabla y gráfico 14), el 100% de las Mypes encuestadas ha adquirido el crédito en los montos solicitados, además, según los montos promedio que otorgan los créditos el 46% se encuentra de 20,000 a 34,999 soles y el 30,77% se encuentra de 5,000 a 19,999 soles (Ver tabla y gráfico 15 y 16), estos resultados coinciden con Del Águila, Estrada y Centurión, afirma que el crédito obtenido fueron entre 5,000 a más de 50,000 y el 100% ha solicitado y recibido su crédito.
- d) El 85% los créditos solicitados por las Mypes encuestadas fueron a largo plazo y el 15% no solicitaron crédito (Ver tabla y gráfico 17), estos resultados corroboran con Reyes, afirma que la mayoría de las Mypes que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo.
- e) El 100% de los representantes legales de la Mypes en mueblerías invierten su crédito en capital de trabajo (Ver tabla y gráfico 18), estos resultados presentan similitud con Reyes, que cerca del total de las Mypes encuestadas utilizaron los créditos de terceros

recibidos como capital de trabajo y la quinta parte, lo utilizaron en programas de capacitación.

4.2.4 Respecto a la capacitación

- a) El 85% de los representantes legales de las Mypes si recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero (Ver tabla y gráfico 19), estos resultados coinciden con Cachique en donde afirma que el 82% de los empresarios encuestados expresaron que, si recibieron capacitación antes de otorgar el crédito y lo contrario es descrito por Dorregaray, el 100% no recibió ninguna capacitación antes del otorgamiento del crédito. Esto repercute según el rubro y sector de las Mypes a las que pertenecen los representantes.
- b) En cuanto a los cursos de capacitación que hayan tenido los representantes de las Mypes en estudio, el 54% ha recibido un curso de capacitación en el año 2016, y además, el 46% y 23% ha participado en cursos como: marketing e inversión del crédito financiero respectivamente (Ver tabla y gráfico 20 y 21), estos resultados son similares a lo afirmado por Cachique, el 73% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso de capacitación y el 55% en el curso de inversión de crédito financiero.
- c) Con respecto al personal de su empresa ha recibido alguna capacitación; el 69% recibió alguna capacitación, el 38% en dos cursos y el 23% en un curso de capacitación. Además, con lo referente a los años que recibió mayor capacitación, fue en el año 2016 con un 61% (Ver tabla y gráfico 22, 23 y 24), estos resultados son contrarios a lo manifestado por Pedroza, que no han recibido cursos de capacitación y el 42,8% no se capacitan. Que la mayoría de los representantes el

71,4% si han capacitado a través de charlas a sus trabajadores en ensamblado de muebles de melanine.

- d) El 100% de los representantes de las Mypes encuestadas considera que la capacitación como empresario es una inversión. Estos resultados coinciden por lo manifestado por Angulo, que la mayoría de las Mypes consideran que la capacitación son una inversión (ver tabla y gráfico 25).
- e) El 100% de los representantes de las Mypes encuestadas considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. Los resultados obtenidos coinciden con Pedroza, que considera que la capacitación es una inversión ayudando a mejorar el sistema productivo del rubro mueblerías (ver tabla y gráfico 26).
- f) Con respecto a los temas que se capacitaron los trabajadores, existe una variedad de cursos predominando el tema de gestión empresarial (46%) seguido de prestación de servicio al cliente (15%) y un 15% no se capacitan en ningún curso. Estos resultados son contrarios a lo afirmado por Pedroza, que el 42,8% no se capacitan en ningún curso; esto debido quizá a la falta de tiempo que demanda los trabajadores en este rubro de mueblerías (ver tabla y gráfico 27).

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- a) El 100% de las Mypes encuestadas considera que el financiamiento si mejoraron la rentabilidad de sus empresas (Ver tabla y gráfico 28). Estos resultados coinciden con los resultados encontrados Cachique, donde el 91% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento.

- b) El 100% de los representantes legales las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas (Ver tabla y gráfico 29). Estos resultados son contrarios a los encontrados por Dorregaray, donde el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no.
- c) El 100% de los representantes legales las Mypes encuestadas afirmaron que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos dos años últimos años, además, la totalidad de los microempresarios considera que la rentabilidad no ha disminuido en estos dos últimos años (Ver tabla y gráfico 30 y 31). Estos resultados son coinciden a los estudios realizados por Angulo, donde la mayoría considera que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

V CONCLUSIONES

5.1 Respecto a los empresarios

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos (intermedio, tardío y adulto joven) cuyas edades oscilan entre 18 a 56 años, el 54% es de sexo masculino y el 77% tiene el grado de instrucción secundaria y el 85% son artesanos.

5.2 Respecto a las características de las Mypes

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 38% y 31% se dedica al negocio entre 0-5 y 6-10 años respectivamente, el 85% de las Mypes son formales, el 69% tiene 3 a 5 trabajadores permanentes, el 100% tiene entre 0 a 2 trabajadores eventuales y el 100% se formaron por obtención de ganancias.

5.3 Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron con respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 85% obtuvo su financiamiento por terceros, el 85% recurre a entidades bancarias, y el 61% considera que la Caja Arequipa es la entidad bancaria que facilita el crédito, con referencia a la tasa de interés que pagó; el 31% y 38% paga una tasa entre 21% y 25% respectivamente, Además, el 85% se ha otorgados los créditos en los montos solicitados y éstos fluctúan entre 5,000-34,999 soles, el 84,62% fue de largo plazo y el 100% invirtió en capital de trabajo.

5.4 Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 85% recibió capacitación para el

otorgamiento del préstamo, el 54% tuvieron un curso de capacitación y el 46% se capacitó en marketing empresarial. Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación, el 69% respondieron que, si ha recibido capacitación de 2 y 4 cursos respectivamente, el 61% recibieron mayor capacitación en el año 2016, el 100% considera que la capacitación como empresario es una inversión y a su vez es relevante para su empresa, el 46% y 15% se capacitó en temas de gestión empresarial y prestación de servicios respectivamente.

5.5 Respecto a la rentabilidad

El 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 100% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 100% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (s.f.).
- (s.f.). Obtenido de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf.
- (2017). *Dirección Regional de la Cámara de Comercio Exterior y Turismo- Tacna*. Obtenido de http://dircetur.regiontacna.gob.pe/grtDircetur/grt1/comex_analisis.php
- Aguilar, A. (2015). Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de la Pymes. (A. B. Parra, Ed.) 1. Obtenido de uees.me/wp-content/uploads/2016/04/Rev-1-Economía-y-Pymes-Nov-15.pdf.
- Amadeo, A. (2013). *determinacion del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas emresas*. tesis de grado, universidad nacional de la Plata. Argentina. Obtenido de recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_pdf-sequence=3
- Angulo, E. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro compra/venta de ropa para damas Trujillo, periodo 2014-2015*. Tesis de grado, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Ancash. Obtenido de Recuperado de:rubro compra/venta de ropa para damas-Trujillo, periodo 2014 – 2015. (Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de ChimRecuperado de: repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/561
- Arias, J. (2017). *La gestión empresarial y el nivel de ventas de las Mypes del sector mueblerías, en el Distrito de Tacna. 2016 – 2017*. Tesis de Pos Grado, Universidad Católica de Santa María, Arequipa. Obtenido de Recuperado de: <https://tesis.ucsm.edu.pe/reposito>
- Ávila, A. (2011). *Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector calzado en el Distrito el Porvenir*. Tesis de grado, Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Obtenido de Recuperado de: <http://dspace.unitru.e>
- Bustos, J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, pequeñas y medianas empresas* . tesis de grado, Universidad Nacional Autónoma , Distrito Federal, México. Obtenido de Recuperado de: 132.248.9.195/ptd2013
- Cachique, O. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016*. tesis de grado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ancash. Obtenido de Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/.../Proyecto-de-Investigacion-de-Campo-Sobre-Mypes>

- Chambi, G. (2016). *La formalización de las Mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo*. . tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú, Lima. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/ha>
- Chávez. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete*. tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/.../Proyecto-de-Investigacion-de-Campo-Sobre-Mypes>.
- Clavijo, G. (2014). *El financiamiento y su influencia en la Producción de las Empresas del sector Industrial del Distrito de Alto de la Alianza de la Región de Tacna*. . tesis de grado, Universidad Privada de Tacna, Perú. Obtenido de www.academia.edu/146
- Definición de financiamiento. (2017). *Enciclopedia de Clasificaciones*. Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Definiciones de micro y pequeñas empresas. (s.f.). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>.
- Del Águila, L. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016*. tesis de grado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1180.
- Díaz, C. (20 de mayo del 2017). ¿Qué es la capacitación del personal de una empresa? *Gestión*.
- Díaz-Correa., N. P.-S. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista Valor Contable, Vol. 2*(Núm. 1), 35-44. Obtenido de http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416/426.
- Dorregaray, K. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari 2016*. tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1185.
- Estrada, E. y. (2015). El financiamiento en micro y pequeñas empresas, rubro lubricante, avenida pardo cuadra 11, Chimbote. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.*, p 148-152. Obtenido de revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo
- Ferruz, L. (2010 abril, 13 de 2010). La rentabilidad y el riesgo. *España: 2000*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Fuentes de financiamiento para las empresas. (15 de agosto de 2016). *gestiopolis.com*. Obtenido de www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/
- García, N. (26 de agosto de 2016). Definición de capacitación: Ventajas de la capacitación . Obtenido de blog.people-cloud.com/7-ventajas-de-la-capacitacion-de-personal.

- Hernández, R. F. (2010). *Metodología de la Investigación*. . (5°, Ed.) México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Kiziryan, M. (s.f.). Definiciones de rentabilidad. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.
- Kong, J. y. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012*. tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio, Chiclayo, Perú. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>
- Las Mypes en américa latina y el caribe. (9 de setiembre de 2015). *La República*. Obtenido de http://www.rpp.com.pe/2015-09-09-oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-de-empleo-en-america-latina-noticia_834270.html.
- Medina, C. y. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo-Perú.
- Medina, C. y. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo-Perú. Obtenido de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf.
- Miller, T. d. (s.f.). <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pli=1>.
- Mype, T. d. (s.f.). <http://www.buenastareas.com./ensayos/Teoria-De-Las-Mypes/1967589.html>.
- Nieto, L. V. (01 de diciembre de 2014). *La República*. Obtenido de Ministerio de Trabajo y Producción de Empleo Tacna. (2014). Publicado por Luz Vega Nieto el 01 [dhttps://www.facebook.com/larepublica.pe?fref=ts](https://www.facebook.com/larepublica.pe?fref=ts).
- Pedroza, K. (2016). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector industria, rubro fabricación y venta de muebles en melamine del distrito de nuevo Chimbote, 2013*. tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ancash. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/12345.
- Pérez, J. y. (Publicado: 2014. Actualizado: 2015.). Definición de rentabilidad. Obtenido de <https://definicion.de/rentabilidad/>
- (2014). *Regalado, A. (2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014*. tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/12345.
- Reyes, K. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015*. Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ancash, Chimbote. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1090

- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex). (24 de agosto de 2016). *La República*.
Obtenido de <http://larepublica.pe/economia/966696-mypes-aponan-el-216-de-la-produccion-del-pais-pero-el-831-son-informales>.
- Sunat. (2013). MYPE y Normas. *Guía tributaria*. Obtenido de
<http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes/empresas-y-negocios/MYPE>. Recuperado el 10 de 08 de 2014, de
Orientación <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPE/normas/dl-1086.pdf>.
- Teoría de la capacitación. (28 de abril de 2011). *ESAN*. Obtenido de
http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitacion_mype_peruana.pdf
- Teoría de la capacitación. (28 de abril de 2011). *ESAN*. Obtenido de
http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitacion_mype_peruana.pdf
- Tipos de financiamiento. (2017). *Enciclopedia de Clasificaciones* . Obtenido de
<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/>
- Ucha, F. (26 de Octubre de 2009). Financiamiento. De: . *Definición ABC*. Obtenido de
<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Zamora, A. (2011). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán rentabilidad. Obtenido de
www.urbagesainversiones.es/inversiones-rentabilidad/local-rentabilidad-zamora-centro-urbin14

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro – mueblería de coronel Mendoza del Distrito de Tacna, 2017.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – mueblería de coronel Mendoza del Distrito de Tacna, 2017?	a) Objetivo general Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblería de coronel Mendoza del Distrito de Tacna, 2017.	VARIABLES complementarias	Tipo de investigación Cuantitativa Nivel de investigación Descriptivo-transversal Diseño de la investigación No experimental Población Fue conformada por los 26 representantes legales de las Empresas. Muestra 13 representantes legales de las Mype Técnicas: encuesta Instrumento: Cuestionario
		b) Objetivos específicos <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2017. • Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2017. • Describir las principales características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2017. • Describir las principales características de la capacitación de la MYPE del ámbito de estudio, 2017. • Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2017. 	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes Perfil de las Mypes Financiamiento en las Mypes Capacitación en las Mypes Rentabilidad en las Mypes	

Anexo 2: Cuestionario

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.



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

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE 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, la capacitación y rentabilidad de las micro y Pequeñas empresas del sector Comercio rubro mueblería de coronel Mendoza, del Distrito de Tacna, 2017.”

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

Encuestador (a): Felicitas Bacilia Gómez Quispe Fecha: 05/12/2017

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo

Masculino (....) Femenino (....).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....) Secundaria completa (....)
Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta
(....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE Formal: (....) MYPE Informal: (....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias. (....) Subsistencia (Sobrevivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financiasu actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...) Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria) Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros (...)

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...) El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%)..... Otros- Especificar:(%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Si (...) No (...)

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

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

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

Inversión del crédito financiero(...) Manejo empresarial(...)Administración de recursos humanos(...)Marketing Empresarial(...)Otro: especificar.....

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

Si (...) No (...)

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) 2 cursos (...)3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

4.6 En que años recibió más capacitación:

2016(...) 2017(...)

4.7 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

Si (...) No (...)

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

Si (...) No (...)

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial(...)Manejo eficiente del
microcrédito(...)GestiónFinanciera(...)Prestacióndemejorservicioalcliente(...)Otros:especificar.....
.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

Si (...) No (...)

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

Si (...) No (...)

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

Si (...) No (...)

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:

Si (...) No (...)

Tacna, diciembre de 2017.

Anexo 3: Cuadro resumen del resultado obtenido de la encuesta de las Mypes del rubro mueblería

Cuadro 1: Datos Generales de los representantes legales de las Mypes del distrito de Tacna, 2017

Datos Generales	Número de Mypes	Porcentaje
Edad (años)		
18-30 (adulto joven)	3	23
31-43 (adulto intermedio)	6	41
44-56 (adulto tardío)	4	31
57 a más (adulto mayor)	0	0
Total	13	100
Sexo		
Masculino	7	54
Femenino	6	46
Total	13	100
Grado de instrucción		
Sin instrucción	0	0
Primaria	1	8
Secundaria	10	77
Superior	2	15
Total	13	100
Estado civil		
Solteros	3	23
Casados	4	31
Convivientes	4	31
Divorciado	2	15
Total	13	100
Profesión u ocupación		
Profesional	2	15
Artesanos	11	85
Total	13	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Tacna.

Cuadro 2: Características de las Mypes del distrito de Tacna, 2017.

De la empresa	Número de Mypes	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro empresarial		
0 –5	5	38
6 –10	4	31
11–15	1	8
16-20	3	23
Total	13	100
Formalización de las Mypes		
Formal	11	85
Informal	2	15
Total	13	100
Número de trabajadores permanentes		
0-2	4	31
3-5	9	69
Total	13	100
Número de trabajadores eventuales		
0-2	13	100
3-5	0	0
Total	13	100
Motivo de formación de las Mypes		
Obtención de ganancias	13	1
Subsistencia	0	0
Total	13	10 0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Tacna.

Cuadro 3: Financiamiento de las Mypes

Financiamiento	Número de Mypes	Porcentaje
Tipo de financiamiento		
Autofinanciamiento	2	15
Financiamiento por terceros	11	85
Total	13	100
A qué tipo de entidad recurre para obtener el financiamiento		
Entidades no bancarias	2	15
Entidades bancarias	11	85
Total	13	100
Entidades financieras que facilitan el crédito		
Caja Arequipa	8	61
Mi Banco	1	8
Scotiabank	1	8
BCP	1	8
Ninguno	2	15
Total	13	100
¿Qué tasa de interés pagó a entidades bancarias?		
21% (Caja Arequipa)	4	31
25% (Mi Banco)	5	38
26% (Scotiabank)	1	8
38% (BCP)	1	8
Ninguno	2	15
Total	13	100
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados		
Sí	11	85
No	2	15
Total	13	100

Monto promedio de crédito otorgado		
0,00-4,999	2	15
5,000-19,999	4	31
20,000-34,999	6	46
35,000-49,999	0	0
50,000-más	1	8
Total	13	100
Tiempo del crédito solicitado		
Corto plazo (menor a un año)	0	0
Largo plazo (mayor a un año)	11	85
No solicitado	2	15
Total	13	100
En qué fue invertido el crédito solicitado		
Capital de trabajo	13	100
Mejoramiento de la infraestructura	0	0
Activos fijos	0	0
Otros	0	0
Total	13	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Tacna.

Cuadro 4: Capacitación de las Mypes del distrito de Tacna, 2017

De la capacitación	Número de Mypes	Porcentaje
Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero		
Sí	11	85
No	2	15
Total	13	100
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?		
1	7	54
2	3	23
3 a más	1	8
Ninguno	2	15
Total	13	100
Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó usted?		
Inversión del crédito financiero	3	23
Manejo empresarial	1	8
Marketing empresarial	6	46
Otros	1	8
Ninguno	2	15
Total	13	100
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?		
Sí	9	69
No	4	31
Total	13	100
El personal de su empresa. Si la respuesta es sí indique la cantidad de curso de capacitación:		
1	3	23
2	5	38
3 a más	1	8
Ninguno	4	31
Total	13	100
En qué años recibió más capacitación		

2016	8	61
2017	1	8
Ninguno	4	31
Total	13	100
Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión		
Sí	13	100
No	0	0
Total	13	100
Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa		
Sí	13	100
No	0	0
Total	13	100
En qué temas se capacitación sus trabajadores		
Gestión empresarial	6	46
Manejo eficiente del miro crédito	1	8
Gestión financiera	1	8
Prestación de servicio del cliente	2	15
Otros	1	8
Ninguno	2	15
Total	13	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes del distrito de Tacna.

Cuadro 5: Rentabilidad de las Mypes del distrito de Tacna, 2017.

Rentabilidad	Número de Mypes	Porcentaje
¿Cree usted que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?		
Sí	13	100
No	0	0
Total	13	100
¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?		
Sí	13	100
No	0	0
Total	13	100
¿Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?		
Sí	13	100
No	0	0
Total	13	100
¿Cree usted que la rentabilidad ha disminuido en los últimos dos años?		
Sí	0	0
No	13	100
Total	13	100

Anexo 4: Mypes de mueblerías encuestadas 2017

NOMBRE DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	REPRESENTANTE / GERENTE	DIRECCIÓN	RUC DE LA MYPE
Fabrimuebles Lucy E.I.R.L	Chachaque Aliaga Miguel	Av. coronel Mendoza N° 1486-Tacna	10004482552
Muebles Miranda	Ramos Iberos María del Carmen	Av. coronel Mendoza N° 1642-A -Tacna	10437538986
Mueblerías Marcos	Huanca Romero Rodolfo	Av. coronel Mendoza N° 1697-Tacna	10802961118
Muebles Nico	Ramos Mandamiento Rafael Edwin	Av. Coronel Mendoza N° 1685-Tacna	10004449717
Muebles Tacna	Hilaria Santa Cruz Chávez	Av. Coronel Mendoza N° 1573-Tacna	-
Cooperación Megamuebles E.I.R.L	Travezano Paredes David Edgar	Av. Coronel Mendoza N° 1656-Tacna	20532574375
Decoraciones Famugo E.I.R.L	Chuquicana Huaco Nilda Selene	Av. Coronel Mendoza N° 1533-Tacna	20532377111
Comercial LL Full Muebles E.I.R.L	Alfredo Mamani Calli	Av. Coronel Mendoza N° 1594-Tacna	10435861585
Muebles Acosta E.I.R.L	Acosta Acosta Fabiola María Elena	Av. Coronel Mendoza N° 1607-Tacna	10707659144
Muebles Lucas E.I.R.L	López Ruiz Mislenia Elsa	Av. Coronel Mendoza N° 1614-Tacna	20533073451
Plaza Muebles	Cutipa Centeno Edilberto	Av. Coronel Mendoza N° 1632-C-Tacna	-
Muebles Abigail	Acho Choque Armando	CA. Espinoza Cuellar 471 Con Av. Coronel Mendoza.	10469337711
Comercial Leydy E.I.R.L	Chura Chachaque Julia Rosina	Av. Coronel Mendoza N° 1462/Av. Patricio Meléndez 668 - Tacna	20533050329

Anexo 5: Glosario de términos de contabilidad

Abonar. Acreditar. Asentar en las cuentas corrientes las partidas que corresponden al Haber. Pagar lo que se debe.

Abono. Anotación registrada en el Haber de una cuenta.

Actividad económica. Conjunto de acciones tendientes a elevar la capacidad productiva de los bienes y servicios de una economía, con el fin de satisfacer, en un período, las necesidades de la comunidad

Actividad financiera. Conjunto de acciones consistentes en prestar y/o pedir dinero en préstamo, así como hacer transacciones con activos financieros. Su propósito es canalizar los recursos de los ahorradores hacia los inversionistas

Activos. Conjunto de bienes y derechos que posee la empresa y que se espera produzcan beneficios. Un activo es un recurso económico propiedad de la empresa

Activos a largo plazo. Un activo diferente al activo circulante. Cuentas cuyo término se vence en un plazo mayor de 12 meses

Activos Circulantes o corrientes. Un activo que se espera será convertido en efectivo, vendido o consumido, durante los próximos doce meses, o dentro del ciclo normal del negocio si este es mayor de un año, sin interferir la operación normal del negocio

Caja. Fondos en dinero, cheques y comprobantes de pago con tarjeta de crédito, en moneda nacional o extranjera, de disponibilidad inmediata

Capital. En el sentido económico equivale a los bienes de capital, es decir, al conjunto de bienes de producción (cantidad física más bien que valor monetario) acumulados, o riqueza representada por el excedente de la producción sobre el consumo.

Ganancia. Ingresos menos costos y gastos. Valor del producto vendido descontando el costo de los insumos y la depreciación, menos los pagos a los factores contratados tales como, salarios, interés y arriendo. Remuneración al capital o factor empresarial por encima de la utilidad normal.

Liquidez. Mayor o menor facilidad que tiene el tenedor de un título o un activo para transformarlo en dinero en cualquier momento.

Ratio. Índices

Ratios de liquidez. La Liquidez es la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, es decir la capacidad potencial de pagar sus obligaciones en el corto plazo.

Razón social. Nombre comercial con el que se identifica a cierta clase de sociedades.

Registro. Grupo de datos o códigos adyacentes que se manejan como una unidad.

Registro contable. Asiento o anotación contable que debe ser realizada para reconocer una transacción contable o un hecho económico que afecte al ente público y atienda las normas generales de causación y prudencia. Esta puede ser en el débito o en el crédito, cumpliendo el principio de partida doble

Rentabilidad. Es la relación entre el Beneficio y la Inversión.

