



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA/VENTA DE CALZADO DEL MERCADO
MODELO DE IQUITOS, 2016.

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

AUTORA:

BACH. ALEJANDRINA ADELAIDA CABEZAS PEREZ

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA/VENTA DE CALZADO DEL MERCADO
MODELO DE IQUITOS, 2016.

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

AUTORA:

BACH. ALEJANDRINA ADELAIDA CABEZAS PEREZ

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

PRESIDENTE

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

SECRETARIO

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN

MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

AGRADECIMIENTO

A Dios

Por brindarme la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional, por darme la fuerza de seguir adelante día a día a pesar de las dificultades que se me han presentado en el camino.

A mi Asesor

MGTR. Víctor Sichez Muñoz por su incondicional apoyo, tiempo y recomendaciones en la elaboración de este informe de tesis.

DEDICATORIA

A mi mamá

Que es parte de mi vida, que me brindan su apoyo moral para no rendirme; y me alientan a seguir adelante hasta conseguir mis metas.

A mi esposo e hija

Gracias a mis dos amores que son el motor y motivo para salir adelante, empecé este proyecto y hoy se hace realidad; gracias a su apoyo estoy logrando cumplir mis sueños.

RESUMEN

El presente informe de investigación, tuvo por objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra / venta de calzado en mercado modelo - Iquitos, 2016. La investigación fue de diseño no experimental cuantitativa-descriptiva, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las Características de los empresarios: El 100% de los representantes legales encuestados son adultos, El 90% son del sexo masculino, El 80% tiene grado de instrucción Secundaria completa, El 20% son casados y El 70% se dedican sólo al comercio. Respecto a las MYPES el 50% de las MYPES encuestadas se dedica al negocio por más de 3 años, El 100% son formales, El 30% tiene 01 trabajador permanente, El 70% no tienen ningún trabajador eventual y El 90% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 100% de las MYPES financiaron sus actividades con fondos de terceros el 70% de las MYPES recibieron créditos de entidades bancarias el 20% afirmo que la tasa de interés fue del 15% mensual el 80% recibió el crédito a largo plazo y el 90% de las MYPE estudiadas precisó que el crédito que obtuvo lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPES no recibieron sobre el otorgamiento de préstamo. El 50% de las MYPE estudiadas manifiesta que su personal sí recibió capacitación. El 70% de las MYPE estudiadas considera que la capacitación como una inversión relevante para su empresa Respecto a la rentabilidad: El 100% de las MYPES creen que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, El 100% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad, Micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research report was to: Describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector. The purchase / sale of footwear in the model market - Iquitos, 2016. The research was of no design Quantitative-descriptive experimental, for the collection of information a sample of 10 MYPES was chosen in which a questionnaire of 32 questions was applied, using the survey technique. The following results were obtained: Regarding the Characteristics of the entrepreneurs: 100% of the legal representatives surveyed are adults, 90% are male, 80% have completed secondary education, 20% are married and 70 % Are dedicated only to commerce. Regarding the MYPES, 50% of the MYPES surveyed are engaged in business for more than 3 years, 100% are formal, 30% have 01 permanent worker, 70% do not have any casual workers and 90% were trained to make a profit. Regarding financing: 100% of the MYPES financed their activities with third-party funds 70% of the MYPES received loans from banks 20% stated that the interest rate was 15% monthly 80% received the long credit 90% of the MSEs studied specified that the credit obtained was invested in working capital. Regarding the training: 100% of the MSEs did not receive on the granting of loans. Fifty percent of the studied MSEs state that their personnel did receive training. 70% of MSEs studied consider training as a relevant investment for their company. Regarding the profitability: 100% of the MYPES believe that the financing granted improved the profitability of their company, E1100% believes that the training improved the profitability Of your company and 90% affirm that the profitability of your company has not diminished in the last two years.

Key words: financing, profitability, MYPE.

CONTENIDO

Caratula	i
Contra Caratula	ii
Hoja de jurado de Tesis	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	16
2.1 Antecedentes:	16
2.1.1. Internacionales	16
2.1.2 Nacionales	18
2.1.3 Regionales	25
2.1.4. Locales	26
2.2 Bases teóricas:	28
2.2.1. Teorías del financiamiento:	28
2.2.2 Teoría de la Rentabilidad:	31
2.3 Marco conceptual:	32
2.3.1 Definiciones del Financiamiento	32
2.3.2 Definiciones de Capacitacion	33
2.3.3 Definiciones de Rentabilidad	33
2.3.4 Definiciones de MYPE	34
III.METODOLOGÍA	34
3.1 Diseño de la investigación:	34
3.2 Población y muestra:	34
3.3 Definición y operacionalización de variables:	34
3.4 Técnicas e instrumentos:	39
3.4.1 Técnicas:	39
3.4.2 Instrumentos:	39
3.5 Plan de análisis:	39
3.6 Matriz de consistencia	39
3.7 Principios Éticos:	39
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	40

4.1	Resultados:	40
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1:	40
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2:	40
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3:	41
4.1.4	Respecto al objetivo específico 4:	43
4.2	Análisis de resultados:	44
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1:	44
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2:	44
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3:	45
4.2.4	Respecto al objetivo específico 4:	46
V.	CONCLUSIONES	47
5.1	Respecto al objetivo específico 1:	47
5.2	Respecto al objetivo específico 2:	47
5.3	Respecto al objetivo específico 3:	47
5.4	Respecto al objetivo específico 4:	48
5.5	Conclusion General:	48
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	50
6.1	Referencias Bibliográficas	50
6.2	ANEXOS	58
6.2.1	Anexo N° 1: Matriz de consistencia	58
6.2.2	Anexo N° 2: Cuestionario	60

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial las PYMES han tenido un papel importante en el desarrollo de los países a pesar de cambios tecnológicos y sobre todo de las desventajas que enfrentan con las grandes empresas. Su protagonismo se debe a la importancia que tienen en la economía de los países y por el alto grado de generación de empleo (**García & Galo, 2015**). De esta manera, en la mayoría de los países, las MYPES representan más del 95% del total de empresas. Proporcionan entre el 60 y 70 % del empleo y contribuyen entre el 50 y 60 % del producto bruto interno (**Gastello, 2016**).

En países desarrollados como en el caso de EEUU, las pequeñas y medianas empresas se han convertido en un gran negocio, apoyar a las PYME es un interés fundamental de Estados Unidos. El desarrollo de esas unidades asegura la persistencia del sistema económico libre y competitivo basado en el mercado, tal como se establece en las leyes. Contribuir al éxito de las PYME genera beneficios económicos, para toda la sociedad. Las PYME proporcionan empleo a 53% de la mano de obra privada no agrícola a, realizan 47% de las ventas totales en el país y aporta 5 1% del PIB del sector privado. Según datos de los departamentos del Trabajo y de Comercio, las industrias en que predominan las PYME generaron 62% de los aproximadamente 2.4 millones de puestos de trabajo creados durante 1996. El sector de las PYME, con unos 22 millones de establecimientos, ha sido considerado como motor de crecimiento y un factor importante de la salud económica de Estados Unidos (**Van, 2014**).

En cuanto a Europa micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) constituyen el 99 % de las empresas de la UE. Crean dos de cada tres empleos del sector privado y contribuyen a más de la mitad del valor añadido total generado por las empresas en la Unión. De cada diez pymes, nueve son microempresas de menos de diez trabajadores. Se han puesto

en marcha diversos programas de acción de apoyo a las pymes, como la Small Business Act, que agrupa todos estos programas y se propone crear un marco de políticas integrador. El objetivo de los programas Horizonte 2020 y COSME es reforzar la competitividad de las pymes mediante la investigación y la innovación, y mejorar el acceso de las pymes a la financiación **(Guardierés, 2017)**.

En el caso de Japón las PYMES recibían apoyo de parte del estado desde mucho antes de la segunda guerra mundial, pero no fue hasta después de la guerra que dicho apoyo fue institucionalizado mediante la creación de la “Agencia de la Pequeña y Mediana Industria”, dependencia del Ministerio de Industria y Comercio. A partir de esa fecha una serie de leyes, políticas e instituciones han sido creadas para dicho fin. En Corea, al igual que en Japón, fue creada una “Ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa” que sirvió como base para la creación de su programa de apoyo a las PYMES. Durante la década de los setentas y ochentas se establecieron distintas instituciones y mecanismos de apoyo para motivar el desarrollo de las PYMES. El apoyo a las PYMES ha sido otorgado a través de un programa de “designaciones especiales”, a través del cual solo aquellas PYMES que cumplían una serie de condiciones especiales, acordes con las estrategias de desarrollo del estado, podían acceder a préstamos, asistencia técnica y preferencias fiscales. Taiwán por su lado para mejorar la capacidad de las PYMES de acceder a préstamos de instituciones privadas, los gobiernos han establecido sistemas de seguros y garantías de crédito, los cuales sirven para resolver problemas colaterales. Entre los beneficios fiscales se encuentran la reducción de impuestos sobre ingresos corporativos y , deducciones de los impuestos sobre ingresos, así como medidas especiales para promover la inversión en equipo, apertura de negocios, adquisición de nuevas tecnologías **(Bogieheureux, 2006)**.

En lo que respecta a América Latina las Mypes han sido duramente afectadas por la crisis actual. Muchas de ellas han sufrido una caída en las

ventas, tienen problemas en obtener crédito, y se encuentran agobiadas por los pagos retrasados de sus clientes. Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 85% del empleo privado en América Latina (**Henríquez, 2009**). Las micros, pequeñas y medianas empresas, popularmente conocidas por la abreviación de Mipymes, están dando que hablar en Latinoamérica, y no es para menos, ya que existen datos de los cuales se deducen el rol que han jugado y juegan en el desarrollo económico de cada uno de los países de esta región. En la actualidad las Mipymes de Latinoamérica se han convertido en el eje principal del desarrollo económico de muchos países, en especial de los más empobrecidos, quedando demostrado que no sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo. Es así que a partir del crecimiento y desarrollo de la Mipymes, se ha podido combatir uno de los principales problemas que aqueja a la región, el desempleo. Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la presencia de las Mipymes en la estructura económica de la región es relevante, al representar un importante porcentaje de variables como la producción, el empleo y el número de empresas. Las Mipymes Latinoamericanas, constituyen el 95% del tejido empresarial de la región. De ese porcentaje un 65% son microempresas (menos de 5 trabajadores), y 30% son Pymes (entre 6 y 150 trabajadores).

En Argentina, por ejemplo, las pymes generan el 57% del empleo y el 41% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que en Chile representan el 37% del empleo y el 19% del PIB. En Colombia, estas pequeñas y medianas empresas son responsables del 35% del empleo y del 30 del PIB; en México, del 29% del empleo y el 20% de producción (**Regalado, 2007**).

En los países del mundo se puede constatar muchas razones y motivos para apoyar a la pequeña empresa Entre los fundamentos principales están los siguientes: 1) Es el sector con mayor capacidad de generación de empleo 2) Es una fuente muy importante de innovación y dinamismo

tecnológico. 3) Es el principal factor de articulación e integración del sector privado. 4) Contribuye a la estabilidad social y mejora la distribución del ingreso. 5) Representa la principal fuente de oportunidades de realización de las personas, sobre todo para los jóvenes emprendedores. 6) Su principal característica (la flexibilidad) está en plena sintonía con la economía globalizada y postmoderna. Como se acaba de describir, en los países desarrollados hay una serie de programas que apoyan a las PYME para que estas sean competitivas y por lo tanto, tengan mayor rentabilidad, dichas motivaciones no solo se quedan en declaraciones, sino que se traducen en compromisos económicos y asignación de recursos humanos para el sector por parte de los respectivos Estados. El presupuesto de la SBA (Small Business Administration) de EEUU es de 671 millones de dólares anuales (sin considerar los recursos que se canalizan a través del sistema financiero privado); el SEBRAE (Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas) de Brasil posee 350 millones de dólares anuales para sus programas; y CORFO (Corporación de Fomento) de Chile destina aproximadamente 50 millones de dólares en diversos programas para el sector. En contraposición, Prompyme del Perú cuenta con un presupuesto anual de 1.9 millones de dólares (Villarán, 2007).

En lo que al Perú respecta, las mypes representan importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI). En ese sentido, las pyme se constituyen en la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente en el sector juvenil. Se puede afirmar que las mypes peruanas afrontan tres grandes problemas El primero es el difícil acceso a mercados nacionales e internacionales. “Si no hay quien compre sus productos y/o servicios, sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir, esto no significa que no haya

mercados para las mype. “Lo que sucede es que debido a un conjunto de, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes. El segundo problema es que los pequeños y microempresarios no tienen dinero en la mano para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Finalmente, como tercer problema que afrontan las pyme está la casi absoluta ausencia de tecnología. Espinoza sostuvo que en un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades actuales, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) (Espinoza, 2012). Por otra parte, el especialista comentó que la existencia de un sistema legal, contable y tributario, muchas veces confuso, engorroso, burocrático e inestable genera, entre otras desventajas, como la informalidad El 65% de las empresas en las que trabajan los peruanos son informales y la mayoría de ellas tiene menos de cinco trabajadores. El problema de la informalidad en el Perú es persistente, aunque los últimos gobiernos han lanzado leyes y programas que no han resultado **no hay una política de Estado que haga atractiva la formalidad y que simplifique toda la normativa.** “Persisten las trabas burocráticas y un sistema tributario y laboral que no apoya el crecimiento de la pequeña empresa, sino que hace que esta se estanque”.

En el distrito de Iquitos al igual que en otras ciudades el acceso al crédito es restringido, las MYPES afrontan problemas de atención, como falta de capital, dificultad de acceso al crédito, restricción de mercado, estas barreras impiden acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica (capacitarlos en procesos de gestión y producción) sólo así tendremos MYPES más competitivas que contribuyan con el desarrollo del país. Líneas arriba también se ha

demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPES acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Así mismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPES en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc.

Por lo anteriormente expuesto se enuncia el siguiente problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Compra/Venta de calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016?** Para dar respuestas al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: **Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio - Rubro Compra/Venta de calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.** Para poder conseguir el objetivo general, hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio – Rubro Compra/Venta de Calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.
2. Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio - rubro Compra/Venta de Calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.
3. Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio - rubro Compra/Venta de calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.
4. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio - rubro Compra/Venta de Calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.

El estudio se justifica porque permitirá llenar el vacío sobre el conocimiento respecto a las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio - rubro Compra/Venta de calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016; así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio. Finalmente, la presente investigación también se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación me permitirá obtener mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por el CONEAU y la nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Mariscal & Cabrera (2005) en su trabajo de investigación denominado: Las micro y pequeñas empresas en México y sus principales fuentes de financiamiento, realizada en Puebla-México nos dicen que en México, el crecimiento rápido de las Mypes ha sido impulsado por programas que promueven el micro financiamiento, por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de Economía que busca apoyar a los sectores más necesitados. Un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población. Las Mypes buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico. Las estadísticas de BANXICO demuestra

que el 79.8% de ellas otorgan créditos a sus clientes en el último trimestre del 2004. La obtención de préstamo trae consigo la necesidad de un financiamiento externo, debido a la escasez de recursos propios para invertirlos en la compañía por parte del dueño.

Jara (2002) en su trabajo de investigación denominado: Evaluación del Sistema de Capacitación en Chile, nos dice que según un estudio realizado por el equipo de geo - consultores y liderado por el mismo, llegó a resultados que permiten afirmar que la capacitación es una inversión rentable para las empresas, para los trabajadores y, en consecuencia, también lo es para la sociedad. A su vez, las propuestas concretas que nacen de la investigación permiten expandir efectivamente el uso del instrumento de la franquicia tributaria hacia la micro y pequeña empresa.

Pollack y García (2004) en su trabajo de investigación denominado: Crecimiento, competitividad y equidad – Rol del Sector Financiero, señalan que para lograr el financiamiento para la pequeña y mediana empresa la estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de las MYPES. La principal conclusión del mencionado trabajo es: que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las MYPES, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como España, Francia y Japón son la base de la economía nacional. En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacionales no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa por lo que es necesaria una regulación que beneficie a las pequeñas empresas y pueda ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

Pavón (2010) en su trabajo de investigación denominado: Financiamiento a las microempresas y las pymes en México, concluye

en que el financiamiento influye en la rentabilidad de las MYPES, en el periodo 2010 concluyó que el 50% del total de MYPES en México declararon haber tenido necesidades de crédito, pero de las MYPES que demandaron crédito, el 91% lo obtuvo. De tal manera, a pesar de que los empresarios y empresarias del sector en estudio identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas, y sin embargo su nivel de demanda de crédito es alto en relación a la demanda potencial que podrían tener. Por lo tanto, las MYPES tienen necesidad de crédito, pero esas necesidades se podrían estar traduciendo en demanda efectiva de crédito hacia las entidades Financieras. Por consiguiente es posible que lo anterior se deba a las condiciones para acceder a la oferta de crédito bancario.

2.1.2 Nacionales

Ruiz (2015) en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado modelo de Sullana – año 2015, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ventas de abarrotes del Mercado Modelo de Sullana. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 30 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta y obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los representantes legales** el 65% de los encuestados son adultos, el 77% son de sexo masculino y el 43% sólo tienen educación primaria. **En cuanto a las Mypes:** el 63% afirman que tienen más de 03 años en la actividad y el 73% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 63% no tiene ningún trabajador permanente y el 90% se inició con capital ajeno. **Respecto al financiamiento:** El 90% obtuvo crédito en el sistema bancario, 73% recibieron montos mayores a 5000 soles y el 83% deben pagar intereses entre el 16 y 25%. **Respecto a la Rentabilidad:** El 97% afirma que la rentabilidad de la MYPE ha mejorado en los

últimos dos años y el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad.

Viera (2015) en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro materiales de seguridad de la ciudad de Talara. La investigación fue cuantitativa, para el recojo de la información se escogió una población y muestra de 9 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, aplicando la encuesta como técnica. Los resultados de la investigación fueron: **De los representantes legales, el 33%** corresponde entre las edades de 31 a 50 años, el 67% de las Mypes restantes está representado por varones, el 100% cuenta con formación académica universitaria. **Respecto a la MYPE, 56%** llevan trabajando 3 años, 56% cuenta con 2 a 4 trabajadores, el 100% como objetivo dar empleo a la familia, el 67% necesita un financiamiento crediticio. **Respecto al financiamiento** el 56% financia sus actividades con fondos de terceros. El 56% de las Mypes ha recibido crédito y el 34% de ellas lo ha recibido de entidades no bancarias, encabezada con un 22% la Caja Piura. Respecto a la capacitación, el 22% de los trabajadores recibieron capacitación por cuenta de la empresa por el otorgamiento del crédito y el 78% lo hace por cuenta propia. **El principal tema de capacitación** son las OHSAS con el 44%; y el 100% de las Mypes considera a la capacitación una inversión. **Respecto a la rentabilidad** empresarial, el 67% obtuvo una rentabilidad entre el 10% al 30% anual; del 100% de los encuestados el 78% cree que la rentabilidad de su empresa fue gracias al financiamiento y el 22% cree que es gracias a la capacitación.

Soto (2014) en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010, cuyo objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 MYPES de una población de 15, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista, luego a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios** : El 93% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son adultos, ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años ;El 80% de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas son del sexo femenino y el 53% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas tienen grado de instrucción secundaria completa . **Respecto a las características de las MYPES:** El 93% de las MYPES estudiadas se dedican al comercio de compra y venta de abarrotes en San Vicente de Cañete hace más de 3 años , El 20% de las MYPS estudiadas tienen 03 trabajadores permanentes y el 20 % tiene un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 40% de las MYPES estudiadas recibieron crédito del sistema no bancario y el 93% de las MYPE estudiadas, invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo; **Respecto a la rentabilidad:** El 87% de las MYPES estudiadas, dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas; el 100% de las MYPES estudiadas, manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de las MYPES estudiadas, dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no había mejorado en los dos últimos años.

Pacco (2016) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES, rubro artesanía, distrito, provincia y región Arequipa, periodo 2014 – 2015, cuyo objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del rubro artesanía, Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-

2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 mypes del sector comercio rubro artesanía, distrito, provincia y región Arequipa, periodo 2014 – 2015, de una población de 79 mypes, a quienes se le aplicó un cuestionario de 15 preguntas, utilizando la técnica de la entrevista Llegó a los siguientes resultados **Respecto a los representantes legales** Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, el 50% son de sexo masculino; el 50% son de formación secundaria; el 55% **de las MYPES** tienen una antigüedad con más de tres años; el 40% de las MYPES tienen de 3 a más trabajadores; así mismo **Respecto al financiamiento** se puede notar que el 70% de empresarios han solicitado un crédito. Por otro lado que el 75% de los empresarios encuestados recibió crédito, mientras que el 40% de empresarios encuestados solicito un monto de S/. 3000.00 a 50000.00 soles, un 55% ha solicitado el monto de 5,000; también se observa que el 40% de empresarios recibió entre 4,000 y 5,000 soles de crédito. El 45% han recibido crédito de una entidad bancaria, mientras que el 55% recibió crédito de una entidad no bancaria. **con respecto a la rentabilidad**, el 75% de empresarios indica que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años y por último el 80% de empresarios indica que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa.

Vásquez (2011) en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES de Pucallpa, Ucayali, 2011, cuyo objetivo general fue describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro- y pequeñas empresas de Pucallpa, Ucayali, 2011. Este trabajo fue de meta análisis se ha tomado como data a 194 MYPES consideradas en 19 trabajos de investigación realizados por 19 estudiantes de la carrera profesional de Contabilidad del Centro Uladech-Católica de Pucallpa en el I Taller de Investigación, llevado a cabo el año 2011. Se encontraron los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios** y las MYPES. En promedio, el 93 % de los dueños

de las MYPES de la data son adultos, el 66 % son de sexo masculino y el 31 % tiene secundaria completa. Asimismo, **en cuanto a las características de las MYPES** de la data, el 80 % tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 84 % son formales. **Respecto al financiamiento.** En promedio, el 59 % de las MYPES de la data financió su actividad económica con préstamos financieros de terceros; el 61 % de los que solicitaron créditos de terceros lo hizo del sistema bancario, y el 59 % de dichos créditos, lo invirtieron como capital de trabajo. **Respecto a la capacitación.** En promedio, el 53 % de las MYPES de la data no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos y el 44 % no recibió capacitación alguna. **Respecto a la rentabilidad:** En promedio, el 73 % de las MYPES de la data comentó que la rentabilidad de las empresas mejoró en los dos últimos años. Finalmente, poco más de la mitad (59 %) de las MYPES de la data financió sus actividades productivas y de comercio con recursos financieros de terceros. Dichos créditos provinieron del sistema bancario en su mayoría, y lo invirtieron como capital de trabajo.

Angulo (2016). En su trabajo de investigación titulado: 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. Cuyo objetivo general fue determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro compra/venta de ropa para damas en Trujillo período 2014-2015. La investigación fue no experimental, descriptiva, cuantitativa y transversal; con una población muestra de 35 MYPE, se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: **En cuanto a empresarios y MYPE:** los encuestados manifestaron que el 71% son adultos de los cuales el 71% son del sexo femenino. El 34% tienen Superior no universitario completo y el 28% no concluyeron sus estudios superiores. De igual manera, las principales características de

las MYPE afirman que el 40% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. **En cuanto al Financiamiento:** manifestaron que el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas del 100% el 71% de las MYPE presto de S/. 1 000- S/.10 000 como capital de trabajo; el 20% de las MYPE presto más de S/.30 000. El 89% lo invierte en capital de trabajo. **En cuanto a Rentabilidad:** el 60% afirma que el financiamiento ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también el 60% afirmó que los últimos dos años no se ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores. El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Infante (2013) en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013 2014. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana, 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose el siguiente resultado: **De los representantes legales.** El 62% de los representantes legales son adultos y del sexo masculino. El 57% tienen secundaria completa. El 82 % son casados. **Respecto a la MYPE.** El 67 % financiaron sus actividades con capital propio. El 92.5%, es decir la mayor parte de las MYPES de este rubro tienen de 1 a 5 trabajadores. 90% de los trabajadores de las MYPES encuestadas son permanentes. El 85% de las MYPES del rubro de ferretería el objetivo principal es crecer económicamente. **Respecto al financiamiento** el 62.5% de las MYPES encuestadas obtienen financiamiento de los bancos y el 50% lo usaron como capital de trabajo. **En cuanto a la capacitación,** el 52.5% de las MYPES no

capacitan a su personal y el 47.5% si lo hacen. Así mismo, el 42% se ha capacitado dos veces. 52.5% de las MYPES considera a la capacitación como una inversión **En cuanto a la rentabilidad** el 100% de las MYPES encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado debido al financiamiento.

Chávez (2016) en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPES sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes, 2016. Cuyo objetivo principal fue describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Tumbes, 2016. El tipo de investigación es descriptivo y de enfoque cuantitativo, el diseño que se realizó es no experimental, con una población de 16 MYPES de la cual se escogió una muestra de 16 MYPES de una del sector comercio ferretero en la ciudad de Tumbes. Se utilizaron técnicas, encuestas e instrumentos como un Cuestionario de 16 preguntas. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al financiamiento** de la empresa el 95% afirma que el tipo de financiamiento de su empresa es ajeno. El 75% afirma haber solicitado algún crédito financiero bancario. El 83% afirma haber sido atendido en los créditos financieros solicitados. El 31.25% invirtió el crédito otorgado en compra de activos, el 25% lo ha utilizado para el mejoramiento de infraestructura, el 31.25% en pago de deudas y el 12.5% restante lo utiliza en capacitación. El 80% considera que la estrategia de inversión mejora la rentabilidad de su empresa. El 20% recurre al financiamiento informal. **Respecto a la rentabilidad** el 56% maneja los enfoques de su empresa con el tipo de rentabilidad financiera. El 75% cree que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa el 44% aplica la estrategia de participación de mercado, el 25% desarrollo de nuevos productos y el 31% restante utiliza estrategias de costos. El 37% consideran que la intensidad de la inversión ha influido más en la rentabilidad en los últimos años; mientras que el 25% considera que se ha debido a la calidad del producto/servicio y el 19% la tasa de crecimiento del

mercado y costos operativos respectivamente.

Araujo (2010) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes distrito de san Vicente de cañete 2014, cuyo objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 MYPES del sector comercio rubro abarrotes de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista , llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los representantes legales** el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años , El 83% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 17% de sexo femenino, donde nos da la información que los varones son los que llevan en marcha su negocio y el 33% tienen grado de instrucción primaria, el 50% grado de instrucción secundaria y el 17% tiene grado de instrucción superior. **Respecto al financiamiento:** El 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 100% del crédito que solicitaron fue a corto plazo y el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos lo invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a la rentabilidad:** El 70% de los empresarios del ámbito de estudio manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

2.1.3 Regionales

Osorio (2016) en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Tarica - provincia de Huaraz, periodo 2015. Cuyo objetivo general fue

describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía del distrito de Taricá del periodo 2015. La metodología que se utilizó fue cuantitativa porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 14 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes, **Respecto al financiamiento** el 86% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 86% no recibieron la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 7% si recibió; y el 7% no precisa. **Respecto a la rentabilidad** el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa. Llegando así a conclusiones más resaltantes; En su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital. Finalmente con **respecto a la rentabilidad** el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.

2.1.4 Locales

Mendo (2012) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento y competitividad de micro y pequeñas empresas de licorerías del distrito de Coishco, periodo 2010 – 2011 cuyo objetivo general fue determinar y describir las características del financiamiento y la competitividad de las MYPES del sector comercio - rubro licorerías del distrito de Coishco, periodo 2010 - 2011. El diseño de la investigación fue no experimental – transversal – descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida equivalente al 100 % de una población de 9 MYPES, a quienes se le aplicó un cuestionario de 16 preguntas entre abiertas y cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: **De los representantes legales**, el 55% son

mayores de 51 años, el 57% son del sexo masculino, el 66% tiene secundaria completa. **Respecto a la MYPE**, El 77% tiene de 1 a 10 años de actividad, El 100% son formales. **En cuanto al financiamiento**, el 100 % de las MYPES aseguran haber solicitado crédito, el 55.5 % de las MYPES recurrieron a entidades bancarias para solicitar crédito distribuyéndose de la siguiente manera: BCP (44.4 %), Scotiabank (11.1 %) y el 66.7 % de las MYPES invirtieron el crédito solicitado en capital de trabajo. **En cuanto a la competitividad** El 77.8 % de las MYPES consideran sobresalir ante su competencia en el rubro. Se concluye que más de la mitad o mayoría de las MYPES recurrieron a entidades bancarias para solicitar crédito, consideran que mejoraron su rentabilidad.

Reyna (2007) en su trabajo de investigación denominado: La incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Iquitos, Magister en Finanzas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino., el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. **En cuanto al financiamiento** el monto promedio del micro crédito fue de s/ Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades.

Vásquez (2007) en su trabajo de investigación denominado Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de

Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Iquitos, periodo 2006-2007 llega a los siguientes resultados: La edad promedio de los **representantes legales** de las MYPES encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. El 72% de los Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. Sólo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. En el 48% de las Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. En el 42% de las Mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías de Financiamiento

Según **Gómez (2009)** la teoría de la estructura del capital está profundamente asociada con el costo del capital de la empresa, dentro de los estudios que se han realizado sobre el tema, muchas son las apreciaciones sobre la "Estructura óptima de capital" sin llegar a una unificación de criterios, unos defienden la idea de que se puede llegar

al óptimo, los otros sin embargo tienen la convicción que esto no es posible, solo han llegado al acuerdo que se debe obtener una buena combinación de los recursos obtenidos en las deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, con el cual la empresa pueda financiar sus inversiones. Dicha meta puede cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones.

Según **Herrera, Limón & Soto (2006)** las teorías gerenciales postulan que el divorcio de la propiedad y la gerencia les asignan alguna libertad a los gerentes en la determinación de los objetivos. Los gerentes eligen fines, los cuales maximizan su función de utilidad. Las consideraciones que generalmente entran en su función de utilidad gerencial son los salarios, el prestigio, la participación en el mercado, la seguridad en el empleo, la vida tranquila y otros. La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Millar. El trabajo demuestra que bajo ciertos supuestos el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa. Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción,

la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento. La importancia del planteamiento de Modigliani y Miller radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento.

Según **Turnero (2014)** existen varias fuentes que se deben tomar en cuenta al buscar el financiamiento. Es importante explorar todas las opciones antes de tomar una decisión.

- ✓ **Los ahorros personales:** La principal fuente de capital para la mayoría de negocios nuevos, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. También se suelen utilizar a menudo las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Es probable que existan mejores opciones disponibles, incluso para los préstamos pequeños.
- ✓ **Los amigos y los parientes:** Muchas personas que se lanzan al mundo empresarial recurren a las fuentes privadas, tales como los amigos y la familia. A menudo, el dinero se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual resulta benéfico para iniciar las operaciones.
- ✓ **Bancos y Uniones de Crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito, los cuales proporcionarán el préstamo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- ✓ **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o

crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

2.2.2 Teoría de la Rentabilidad

i. La teoría del crecimiento económico

Según **Cage (2008)** el sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga. El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva

ii. Rentabilidad de mercado

Según **Mora & Schupnik (2002)** determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales ha sido creada: generar utilidad para los accionistas. Además, representa si las estrategias, planes y acciones que la gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema. En el competitivo y globalizado mundo de hoy, las empresas deben ser rentables, pero

a la vez flexibles. Tomemos un caso como reflexión. American International Group (AIG), es la empresa de seguros más grande del mundo y también una de las más rentables. Sin embargo, su falta de flexibilidad, por estar priorizada la rentabilidad, ha hecho que pierda mercado frente a competidores más audaces. El resultado es que, AIG está orientándose nuevamente hacia ser más competitiva a fin de lograr un balance entre su rentabilidad y su eficiencia.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de Financiamiento

El término financiamiento no es más que el conjunto de recursos monetarios que se le otorgan a una persona o empresa para que realicen alguna actividad en concreto. Las entidades bancarias son quienes habitualmente hacen este tipo de préstamos, siendo el más común la apertura de un negocio o ampliación del mismo.

Teniendo en cuenta que quienes realizan este tipo de créditos de forma habitual son los bancos mediante tasas de interés no muy altas y con facilidades de pago, no siempre son aprobados dado que en ocasiones el riesgo de financiar suele ser alto. Los gobiernos también buscan financiamiento pero esta vez no a bancos nacionales, sino que existen entidades internacionales que realizan grandes créditos a las naciones para resolver algún tipo de inconveniente que se suscita en la economía de dicho Estado. Los gobiernos locales solicitan este tipo de solicitudes a bancos nacionales pero para realizar proyectos de carreteras, sistemas de aguas servidas y hasta construcción de casas.

En la caso de las empresas, estas solicitan financiamientos para adquirir bienes como maquinarias con el fin aumentar la producción de la misma, en el caso de una persona natural suelen ser solicitados para ampliación de negocio o siembra si es agricultor.

Las formas de financiamientos pueden ser varias, entre las que destacan a corto plazo que van de seis meses a un año, largo plazo y van de un año en adelante todo dependiendo de las condiciones previamente establecidas entre el usuario y el banco. También están los de procedencia interna como externa y según los propietarios los cuales se clasifican en ajenos y propios. **(Wikipedia)**.

2.3.2 Definición de Capacitación

Se denomina capacitación al acto y el resultado de capacitar: formar, instruir, entrenar o educar a alguien. La capacitación busca que una persona adquiera capacidades o habilidades para el desarrollo de determinadas acciones.

La idea de capacitación aparece en diferentes contextos. Las empresas suelen destinar recursos para capacitar a sus empleados: a mayor capacitación de los trabajadores, mejores resultados en cuanto a la productividad, la satisfacción del cliente, etc. De acuerdo al caso, la capacitación puede incluir la enseñanza de un idioma, la formación en un sistema informático u otro tipo de instrucción.

Es importante señalar que la necesidad de aplicar procesos de capacitación en las empresas comienza cuando se detecta una diferencia entre los conocimientos que tienen los trabajadores y los que deberían tener para llevar a cabo sus tareas. Para evidenciar dicha falta de equilibrio se suelen realizar evaluaciones de desempeño con una cierta frecuencia. **(Wikipedia)**.

2.3.3 Definición de Rentabilidad

La rentabilidad es cualquier acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de

comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción. **(Wikipedia).**

2.3.4 Definición de Mype

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. **(SUNAT, 2013)**

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

El diseño de la investigación fue no experimental – descriptivo.

3.2 Población y muestra

La población fue constituida por 15 Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio – Rubro compra/venta de calzado del mercado modelo de Iquitos, periodo 2016. Se tomó una muestra de 10 Zapaterías. El criterio de selección fue escogida de manera dirigida.

3.3 Definición y Operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de la Mype	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de	Edad	Razón: Años

	las Mypes	Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria completa Secundaria incompleta Superior no universitario Superior universitario completo Superior universitario incompleto
		Estado civil	Nominal: Soltero Casado Conviviente Divorciado Otros

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de la MYPE	Son algunas características MYPE	Financiamiento de la MYPE	Con financiamiento propio Con financiamiento de terceros
		Formalidad de la MYPE	Formal Informal
		Antigüedad de	Cuantitativa:

		la MYPE	Especificar número de años
		Número de trabajadores de la MYPE	Cuantitativa: Especificar número de trabajadores
		Objetivo de la MYPE	Nominal: Obtener ganancias Subsistencia

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Financiamiento en la MYPE	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de la MYPE	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto de crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a quien solicitó el crédito	Cuantitativa: Especificar la entidad
		Tipo de entidad que otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Tiempo de pago del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Capacitación en la MYPE	Son algunas características relacionadas con la capacitación de la MYPE	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos 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 a los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial

		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No el monto
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de su empresa	Nominal: Si No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de la MYPE	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad de la MYPE	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado debido a la capacitación recibida por Ud. y a su personal.	Nominal: Si No

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Si No
--	--	---	----------------------

Fuente: **Vásquez (2008)**.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la entrevista.

3.4.2 Instrumentos

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

3.5 Plan de análisis

Se utilizó un cuestionario el mismo que permitirá sacar información para lograr los objetivos planteados.

3.6 Matriz de consistencia

Anexo 01

3.7 Principios éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio rubro Compra/Venta de calzado del Mercado modelo de Iquitos, 2016.

CUADRO N° 01

<i>ITEMS</i>	<i>TABLA N° 1</i>	<i>RESULTADOS</i>
Edad	01	El 100 % (10) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son adultos
Sexo	02	El 90 % (9) de las MYPE estudiados son del sexo masculino y el 10% (1) del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 80% (8) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados tienen grado de instrucción secundaria completa y el 20% (2) superior universitaria incompleta.
Estado civil	04	El 20% (2) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son casados, el 70% (7) conviviente y el 10% (1) otros.
Profesión u ocupación	05	El 70% (7) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son dueños y el 30% (3) administradores.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 02.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio - rubro Compra/Venta de calzado del Mercado modelo de Iquitos, 2016.

CUADRO N° 02

<i>ITEMS</i>	<i>TABLA N° 2</i>	<i>RESULTADOS</i>
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 10% (1) de las MYPE estudiadas se dedica al negocio por 02 años, el 40% (4) por 03 años y el 50% (5) por más de 03 años.
Formalidad de las MYPE	07	El 100% (10) de las MYPE estudiadas son formales.
N° de trabajadores permanente	08	El 100% (10) de las MYPE tiene más de 3 trabajadores permanentes.
N° de trabajadores eventuales	09	El 60% (6) de las MYPE estudiadas no tienen ningún trabajador eventual, el 30% (3) tienen 02 trabajadores eventuales y el 10% (1) tienen 03 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPE	10	El 90% (9) de las MYPE estudiadas se formó para obtener ganancias y el 10% (1) por subsistencia.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 02.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio rubro Compra/Venta de calzado del Mercado modelo de Iquitos, 2016.

CUADRO N° 03

<i>ITEMS</i>	<i>TABLA N° 3</i>	<i>RESULTADOS</i>
Forma de financiamiento	11	El 100% (10) de las MYPE estudiadas financió su actividad con fondos de terceros.
De qué sistema financiero recibió		El 70% (7) de las MYPE estudiadas recibieron crédito de entidades bancarias y el 10% (1) lo

crédito	12	hicieron de entidades no bancarias y el 20% (2) de usureros.
Nombre de la institución financiera	13	El 40%(4) de las MYPE estudiadas obtuvo su crédito de Edificar, el 20% (2) lo obtuvo de Mi Banco, el 10% (1) lo obtuvo de Caja del Iquitos, el 20 % (2) mediante usureros y el 10% (1) lo obtuvo del Banco Interbank.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 70% (7) de las MYPE estudiadas indicó que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 10% (1) indicó que las entidades no bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 20% (2) indicó que los usureros otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos.
Tasa de interés de pago	15	El 20% (2) de las MYPE estudiadas indica que la tasa de interés que pagó fue del 3% mensual, el 20% (2) realizó el pago con un interés de 3.0189 % mensual, el 30% (3) realizó el pago con un interés de 4% mensual, el 10% (1) realizó el pago con un interés de 12% mensual, el 10% (1) realizó el pago con un interés de 15% mensual y el 10% (1) realizó el pago con un interés de 1.7% mensual.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	16	El 100% (10) de la MYPE estudiadas considera que los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados.
Monto del crédito solicitado	17	El 100% (10) de las MYPE estudiadas precisa que el monto de crédito solicitados fluctúan entre S/.1,000.00 a S/.10,000.00.
Plazo del crédito		El20%(2) de las MYPE estudiadas precisa

solicitado	18	que el crédito otorgado fue a corto plazo y el 80% (8) dijo que fue a largo plazo.
En qué invirtió el crédito	19	El 90% (9) de las MYPE estudiadas precisó que el crédito que obtuvo lo invirtió en capital de trabajo y el 10% (1) precisó que el crédito que obtuvo invirtió en activos fijos.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 del anexo 02.

4.1.4 Respecto al Objetivo Específico 4: Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio rubro Compra/Venta de Calzado del Mercado Modelo de Iquitos, 2016.

CUADRO N° 04

<i>ITEMS</i>	<i>TABLA N° 2</i>	<i>RESULTADOS</i>
El financiamiento mejoró la rentabilidad	29	El 100% (10) de las MYPE estudiadas precisa que el financiamiento otorgado si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
La capacitación mejoró la rentabilidad	30	El 100% (10) de las MYPE estudiadas cree que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años	31	El 90% (9) de las MYPE estudiadas afirma que la rentabilidad de sus empresas si mejoró los últimos 02 años y el 10% (1) indica que la rentabilidad de su empresa no mejoró en los últimos 02 años.
La rentabilidad disminuyó los dos	32	El 10% (1) de las MYPE estudiadas afirma que la rentabilidad de su empresa si ha disminuido en los 02 últimos años y el 90% (9) indica que la rentabilidad de sus empresas

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 29, 30, 31 y 32 del anexo 02.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas son adultos. Estos resultados son similares a los obtenidos por **Vásquez (2007), Reyna (2007), Mendo (2012), infante (2013), Viera (2015)** y **Mendo (2012)** donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPES estudiadas es de 42, 50, 41, 40 y 57 años respectivamente.

El 90% de los representantes legales son del sexo masculino. Estos datos son muy similares a los encontrados por **Ruiz (2015), Vásquez (2011), Araujo (2010), Reyna (2007), Viera (2015), Mendo (2012)** e **Infante (2013)** donde el 77%, 66%, 83%, 100%, 67%, 57% y 62% de los representantes legales de las MYPES estudiadas fueron del sexo masculino.

El 80% de los representantes legales de las MYPES encuestadas tienen secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por **Mendo (2012), Infante (2013)** y **Reyna (2007)** donde el grado de instrucción de los representantes legales fueron en un 66%, 57% y 67% estudios secundarios completos.

El 70% de los representantes legales o representantes legales de las MYPES encuestadas se dedican sólo al comercio. Estos resultados son iguales a los encontrados por **Reyna (2013)** donde los representantes de las MYPES estudiadas se dedican al comercio en un 80%.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

- a) El 50% de las MYPES encuestadas se dedica al negocio por más de 3 años. Estos resultados coinciden con los encontrados **Viera**

- (2015) y **Pacco (2016)** donde el 56% y 53% respectivamente están en el rubro y sector hace más de 3 años.
- b) El 100% de las MYPES encuestadas son formales (inscritos en el RUS). Estos resultados son iguales a lo encontrado por **Mendo (2012)** donde el 100% afirman que su empresa es formal
 - c) EL 100% de las MYPE tiene más de tres trabajadores permanentes. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Ruiz (2015), Soto (2014), Mendo (2012)** y **Vásquez (2011)** donde el 73%, 93%, 77% y 80% de las MYPES estudiadas tienen más de tres trabajadores permanentes.
 - d) El 60% de las MYPES estudiadas no tienen ningún trabajadores eventual. No se encontraron coincidencias con trabajos revisados
 - e) El 90% de las MYPES encuestadas se formó para obtener ganancias. Estos resultados es similar a lo encontrado por **Infante (2013)** quien afirma que el 93% de las MYPES encuestadas se formó para crecer económicamente.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3

El 100% de las MYPES encuestadas financiaron sus actividades con fondos de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por **Chávez (2016)** y **Osorio (2016)** donde el 95% y 93% de las MYPES encuestadas pidieron préstamos a terceros

El 70% de las MYPES encuestadas han obtenido su crédito de entidades no bancarias. Estos resultados es similar a lo encontrado por **Pacco (2016)** donde el 70% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario. Y diferente a **Araujo (2010)** en donde el 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias.

El 30% obtuvieron sus créditos en entidades no bancarias siendo esta la cajas municipales y financiamiento informal. Estos resultados son similares a los encontrados por **Viera (2015)** donde el 34% de ellas lo ha recibido de entidades no bancarias de las cuales 22% son de cajas

municipales y **Chávez (2016)** donde el 25% obtuvieron sus créditos de entidades no bancarias y el 20% de estos fue del financiamiento informal. El 70% de las MYPE estudiadas indicó que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades. Estos resultados coinciden con **Chávez (2016)** quien afirma que el 83% de los créditos solicitados fueron obtenidos.

El 100% de las MYPES encuestadas precisa que los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados. Estos resultados son similares a los encontrados por **Chávez (2016)** donde el 83% precisa que los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados.

El 100% de las MYPES encuestadas precisó que los montos de crédito solicitados fluctúan entre solicitado S/.1,000.00 a S/.10,000.00 soles. Estos resultados son similares a los encontrados por **Angulo (2016)** donde precisa el 71% de las MYPE presto de S/. 1 000 - S/.10 000 soles. El 90% de las MYPES encuestadas afirma que el crédito otorgado lo invirtió en capital de trabajo. Estos resultados son similares a los encontrados por **Angulo (2016)**, **Soto (2014)** y **Araujo (2010)** quienes precisan que las 89%, 93% y 100% de las MYPE estudiadas invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo.

4.2.4 Respecto al Objetivo Específico 4

El 100 % de las MYPES encuestadas creen que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. Estos resultados son iguales a los encontrados por **Ruíz (2015)** e **Infante (2013)** en donde los empresarios del ámbito de estudio manifestaron que el financiamiento si mejoró en un 100% la rentabilidad de sus empresas.

El 80% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son iguales a los encontrados por **Angulo (2016)** y **Pacco (2016)** en las cuales el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

El 90% cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años. Estos resultados son similares a los encontrados por **Ruiz (2015)**, **Viera (2015)**, **Pacco (2016)** e **Infante (2013)** en los cuales el 100%, 97%, 100%, 75% y 100% de los empresarios respectivamente creen que han mejorado la rentabilidad en los últimos dos años.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1

La totalidad (100%) de los representantes legales encuestados son adultos y son de profesión comerciantes, respectivamente. Asimismo, casi todos (90%) son del sexo masculino. Poco menos de 1/3 (20%) son casados. poco más de 2/3 (80%) tiene grado de instrucción secundaria completa.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

Poco menos de 2/3 (60%) de las MYPES encuestadas no tienen ningún trabajador eventual y la totalidad (100%) tienen más de 03 trabajadores permanentes. Asimismo la mitad (50%) se dedica al negocio por más de 3 años y la mayoría (90%) se formaron para obtener ganancias, la totalidad de las MYPES (100%) son formales inscritas en el RUS.

5.3 Respecto al objetivo específico 3

La totalidad (100%) de la MYPES han sido financiadas con fondos de terceros, más de 2/3 (70%) encuestadas han obtenido su crédito de entidades bancarias, el crédito que solicitaron fue a largo plazo y el crédito otorgado lo invirtió en capital de trabajo, respectivamente. Asimismo poco más que 2/3 (70%) indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados,

respectivamente. Poco menos de 1/3 (30%) obtuvieron sus créditos en entidades no bancarias siendo esta: la cajas municipales (10%) y prestamistas informales (20%).

5.4 Respecto al objetivo específico 4

La totalidad (100%) de las MYPES encuestadas cree que mejoro la rentabilidad de su empresa. De igual manera la totalidad (100%) cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, asimismo la mayoría (90%) afirma que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años y la minoría (10%) afirman que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años, respectivamente.

5.5 Conclusión general

Se concluye que las pequeñas y microempresas en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Pese a eso uno de los principales problemas del país es que no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollar las MYPES en el Perú, es decir a diferencia de otros países en el Perú no existen programas que faciliten al microempresario poder subsistir siendo muy difícil el acceso a mercados internacionales y teniendo un problema crediticio con tasas muy elevadas ,estos aspectos repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Hay que decir que el estado tiene políticas a favor de las MYPES pero lamentable mente estas política que imparten son políticas traídas de otros países desarrollados las cuales no se ajustan a la realidad de nuestro país, asimismo cabe recomendar que el sistema legal se revise ya que es un poco confuso y engorroso lo cual genera la informalidad, además de capacitaciones a microempresarios para que estas sean más competitivas y productivas y por ende más rentables.

Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzado de Iquitos, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a las empresas la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

- Sistema nacional de capacitación para la Mype Peruana (2008). Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf
- Pérez y Campillo (2000). Financiamiento. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:<http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Chávez O. (2008). El financiamiento y las Mypes. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:<http://puntocontable.blogspot.com/2008/08/el-financiamiento-y-las-mypes.html>
- Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa. (2008). Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COREMYPE.pdf>
- Miranda R. (2005). Competencias claves para la gestión empresarial de las mypes. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/9365>
- Matyse (2006). Mejore su ambiente de trabajo y su empresa. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/matyse_guia.pdf
- Vizacarra N. (2009). Importancia de la capacitación para las MyPE. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Cabrera R. & Lahusen M. (2005). Las Micro y pequeñas empresas en México y sus principales fuentes de financiamiento. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/capitulo4.pdf

- Jara O. (2002). Sistema de Capacitación en Chile. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=gKZLcjSWvPAC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Pollack M. & García A. (2005). Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1160641650347_Crecimiento_Competividad.pdf
- Rodríguez J. y Cotos M. La participación del financiamiento bancario y no bancario en el desarrollo de las PYMEs de Iquitos; 2006 (Trabajo no publicado).
- Pavón L. (2010). Financiamiento a las microempresas y las pymes en México. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/lc13238e.pdf>
- Silupú B. (2008). FONDOS DE CAPITAL RIESGO: Una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silupun1.pdf
- Bazán J. (2006). La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>
- Flores A. (2005). Metodología de gestión para las Micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/flores_ka/concl%20y%20recom.pdf
- Sandoval O. (2005). Diagnóstico de la Micro y pequeña empresa en la región San Martín y recomendaciones para su

fortalecimiento y competitividad. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en:

[http://www.regionsanmartin.gob.pe/descargas/desarrollosocial/colremype/Diagnostico %20MYPE%20%28final%29.pdf](http://www.regionsanmartin.gob.pe/descargas/desarrollosocial/colremype/Diagnostico%20MYPE%20%28final%29.pdf)

- Dirección Nacional de la micro y pequeña empresa. Elaboración de estadísticas de la micro y pequeña empresa. Ministerio de Trabajo, 2005.
- Reyna R. (2006). "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Iquitos, periodo 2006-2007"
- Vásquez F. (2006). "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Iquitos, periodo 2006-2007".
- Gómez G. (2000). Enfoque de gestión para el capital financiero. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://www.gestiopolis.com/enfoque-gestion-capital-financiero/>
- Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006). Fuentes de financiamiento en época de crisis. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
- Ibarra A. (2001). Rentabilidad Financiera. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/aim/RENTABILIDAD%20FINANCIERA.htm>
- Ballesta J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Turmero I. (2014). Decisiones del financiamiento. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos102/de-las-decisiones-de-financiamiento/de-las-decisiones-de-financiamiento.shtml>

- Billikopf G. (2006). Capacitación del Personal. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>
- Cage A. (2008). La teoría del crecimiento económico, sus causas y sus crisis. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/rk/4a.htm>
- Serrahima R. (2011). La Rentabilidad Financiera (ROE). Concepto y cálculo. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://raimon.serrahima.com/la-rentabilidad-financiera-roe-concepto-y-calculo/>
- Schupnik W. (2002). Rentabilidad y productividad en mercadeo. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro/rentypro.shtml>
- Castillo A. (2012). Definición de las Mypes. Recuperado el 29 de Mayo del 2015, disponible en: <http://es.scribd.com/doc/86830227/mypes-rubro-librerias>
- Ruiz C. (2015). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado modelo de Sullana – año 2015 Recuperado 23 de mayo de 2016 Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/838/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_RUIZ_LIJAP_ROLANDO_ALBERTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Viera J. (2015). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014. Recuperado 23 de mayo de 2016). Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/936/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_VIERA_HERRERA_JENNIFER_GUILLIANA.pdf?sequence=4&isAllowed=y

- Soto M. (2014). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010. Recuperado 23 de mayo de 2016
Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/518>
- Pacco R. (2016). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES, rubro artesanía, distrito, provincia y región Arequipa, periodo 2014 – 2015. Recuperado 23 de mayo de 2016
Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/469/MYPES_FINANCIAMIENTO_%20PACCO_%20JUAREZ_ROCIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vásquez F. (2011). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011. Recuperado 23 de mayo de 2016
Recuperado de:
<https://www.google.com.pe/search?q=Caracterizaci%C3%B3n+del+financiamiento%2C+capacitaci%C3%B3n+y+rentabilidad+de+las+mypes+de+Pucallpa%2C+Ucayali%2C+2011&oeq=Caracterizaci%C3%B3n+del+financiamiento%2C+capacitaci%C3%B3n+y+rentabilidad+de+las+mypes+de+Pucallpa%2C+Ucayali%2C+2011&aqs=chrome..69j57j69i60.1139j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
- 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. Recuperado 23 de mayo de 2016 (Citado 2016 25 marzo)
Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/561/ANGULO_ANGULO_EDUARDO_MIGUEL_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPE_ROPA_DAMAS.pdf?sequence=1

- Mendo A. (2012). Caracterización del financiamiento y competitividad de micro y pequeñas empresas de licorerías del distrito de Coishco, periodo 2010 – 2011. Recuperado 23 de mayo de 2016 Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/181>
- Infante M (2013). Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013 2014. Recuperado 23 de mayo de 2016 Disponible en: <https://es.scribd.com/document/238372419/Caracteizacion-del-financiamiento-la-capacitacion-y-la-rentabilidad-de-las-MYPE-del-sector-comercio-rubro-venta-de-articulos-de-Ferreterias-del-Dis>
- Chávez A. (2016). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad mypes sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes, 2016. Recuperado 05 de junio de 2016. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/583/CHAVEZ_APONTE_ROVERTO_CARLOS_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPE_FERRETERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Osorio R. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015. Recuperado 23 de mayo de 2015 Disponible en: http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_e000b1d7bf1706d1769d66da19ee6aee/Description#tabnav
- García T., Galo H. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones Recuperado el 25 de mayo de 2016 D. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/257/25739666004.pdf>

- Gastello W. (2016). Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector comercio - rubro ferreterías de la av. gran chimú (cuadras 3-14) en la urbanización Zárate, distrito de san juan de Lurigancho, provincia y departamento de lima, período 2014 -2015. Recuperado el 25 de mayo de 2016. Disponible en :http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/565/BAILON_ASPAJO_JENNYFER_TATIANA_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MYPE_FERRETERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Van N. (2014).El gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos Recuperado el 25 de mayo de 2016 Disponible. en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf>
- Villarán F. (2007). El mundo de la pequeña empresa Recuperado el 25 de mayo de 2016 Disponible en: http://www.sase.com.pe/consultores/files/2012/09/El_mundo_de_la_peque%C3%B1a_empresa-Fernando_Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat.pdf.
- Gouardères F. (2017). Las pequeñas y medianas empresas en Europa. Recuperado el 25 de mayo de 2016 Disponible en: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.2.html
- blogspot.pe,(2016) El apoyo a las pymes en Japón, Corea y Taiwán.Recuperado el 25 de mayo de 2016 Disponible en: <http://bogieconomico.blogspot.pe/2006/08/el-apoyo-las-pymes-en-japn-corea-y.html>
- Henriquez L. (2009). Políticas para las mypimes frente a la crisis. Recuperado el 25 de mayo de 2016 Disponible). Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/--sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf
- Regalado R. (2007). Las pymes en Latinoamérica .Recuperado el 25 de mayo de 2016 Disponible Disponible en:

<http://www.urp.edu.pe/pdf/marketing/Las-mipymes-en-latinoamerica.pdf>

- Espinoza B. (2007). Pyme: problemas y ventajas de su desarrollo en el Perú. . Recuperado el 25 de mayo de 2016 Disponible en: <http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=11049>.

6.2 Anexos

6.2.1 Matriz de consistencia

<i>TÍTULO</i>	<i>ENUNCIADO DEL PROBLEMA</i>	<i>OBJETIVO GENERAL</i>	<i>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</i>	<i>VARIABLES</i>
Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra / venta de calzado en mercado modelo - Iquitos, 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio – rubro Compra/Venta de calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016?	Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio - Rubro Compra/Venta de calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.	Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio Rubro Compra/Venta de Calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.	Financiamiento Capacitación Rentabilidad
			Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio - rubro Compra/Venta de Calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.	

			<p>Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio - rubro Compra/Venta de calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.</p>
			<p>. Describir la percepción que tienen los empresarios respecto a la rentabilidad de sus empresas del sector Comercio - rubro Compra/Venta de Calzado del Mercado Modelo de Iquitos, periodo 2016.</p>

6.2.2 Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

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

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 Tempo 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 (sobre vivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su 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 MYPES:

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:

2013(....) 2012 (....)

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 (....) Gestión Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) 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 (....)