



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

**INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS  
MYPES DEL SECTOR COMERCIAL, RUBRO  
BODEGAS, DEL DISTRITO DE QUITOS, AÑO 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA:**

**BR. MÓNICA BEATRIZ BARDALES ARÉVALO**

**ASESOR:**

**MBA. CRYSDER MOISES VALDIVIEZO SARAVIA**

**IQUITOS - PERÚ**

**2016**

## **FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

-----  
Mgtr. Sergio Ortíz García  
Secretario

-----  
Lic. Marleni Sáenz Villaverde  
Miembro

-----  
Dr. Geider Grandes García  
Presidente

-----  
MBA. Crysber Moisés Valdiviezo Saravia  
Asesor

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, a la Universidad, a mi asesor  
MBA. Crysber Valdiviezo Saravia,  
por su apoyo y perseverancia.

## **DEDICATORIA**

A mi mamá Luisa por su formación y a mis hermanos Daniel y Gabriela por sus atenciones.

## RESUMEN

La investigación se realizó en el distrito de Iquitos, tuvo como objetivo determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector comercial, rubro Bodegas. La investigación fue descriptiva y se formuló una encuesta de 29 preguntas; aplicando a los emprendedores y obteniendo los siguientes resultados más relevantes: Respecto a los empresarios; predomina el sexo femenino con 58.6%. Los principales rangos de edad son: de 45 a 64 años (37.9%) y de 65 a más años (24.1%). Respecto a las características; el 51.7% tienen más de 6 años en el rubro. El 100,0% son formales. El 55.2% indica que formó su negocio como “principal ingreso familiar”. No contratan trabajadores eventuales (79.3%). Respecto al financiamiento; el 41.4% cuenta con capital propio. Un 58.6% acude a financiamiento de terceros; siendo las entidades bancarias las preferidas (58.6%). Respecto a tasas de interés, los emprendedores indican aceptan pagar los intereses según la entidad en la que perciben mayor confianza, no siendo condicionante el “costo del interés”. Respecto a la capacitación; el 69.0% de los emprendedores no recibió capacitación, pero si gestionó al menos un curso (37.9%). El 72.4% no gestionó capacitación a su persona. El 65.5% consideran que la capacitación es una inversión pero no es relevante para su negocio (55.2%). Respecto a la percepción de la rentabilidad; el 82.8% indica que el financiamiento y la capacitación mejoraron su rentabilidad, la cual no ha disminuido en los dos últimos años y por el contrario, ha mejorado.

Palabra clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## **ABSTRACT**

The research was conducted in the district of Iquitos, aimed at determining the incidence of financing and training in the profitability of the commercial sector mypes, category Bodegas. The research was descriptive and a questionnaire of 29 questions was formulated; Applying to the entrepreneurs and obtaining the following most relevant results: With respect to entrepreneurs; Female predominates with 58.6%. The main age ranges are: 45-64 years (37.9%) and 65 years (24.1%). Regarding the characteristics; 51.7% have more than 6 years in the industry. 100.0% are formal. 55.2% indicate that it formed their business as "main family income". Temporary workers are not hired (79.3%). With regard to financing; 41.4% have their own capital. 58.6% goes to third-party financing; With banking institutions being preferred (58.6%). Regarding interest rates, the entrepreneurs indicate that they accept to pay interest according to the entity in which they perceive greater confidence, not being conditioned the "cost of interest". Regarding training; 69.0% of the entrepreneurs did not receive training, but managed at least one course (37.9%). 72.4% did not manage training on their person. 65.5% consider that training is an investment but is not relevant to their business (55.2%). Regarding the perception of profitability; 82.8% indicate that financing and training improved their profitability, which has not diminished in the last two years and, on the contrary, has improved.

**Key word:** Financing, training and profitability.

## ÍNDICE GENERAL

TÍTULO DE LA TESIS .....	I
FIRMA DEL JURADO Y ASESOR .....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
DEDICATORIA .....	IV
RESUMEN .....	V
ABSTRACT.....	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS .....	IX
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XI
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACIÓN.....	4
1. Caracterización del Problema .....	4
2. Enunciado general del problema.....	5
3. Objetivos de la Investigación.....	5
3.1 Objetivo General .....	5
3.2 Objetivos Específicos .....	5
4. Justificación de la Investigación .....	6
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	7
1. Antecedentes.....	7
1.2 Nivel Nacional.....	7
2. Bases teóricas de la Investigación .....	13
2.1 Teorías del financiamiento .....	13
Teoría de Modigliani y Miller M&M.....	14
2.2 Teorías de la Capacitación .....	16
2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	18
3. Marco Conceptual.....	20
4. Hipótesis.....	28
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	29
1. Tipo de investigación .....	29
2. Nivel de investigación .....	29
3. Diseño de la investigación.....	29
3.1 No experimental .....	30
3.2 Descriptivo .....	30
3.3 Transversal.....	30
4. Población y muestra.....	30

4.1	Población .....	30
4.2	Muestra .....	30
5.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	31
5.1	Técnicas .....	31
5.2	Instrumentos .....	31
6.	Plan de análisis de datos. ....	31
7.	Principios éticos. ....	32
<b>CAPÍTULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>		<b>33</b>
1.	Resultados .....	33
2.	Análisis de Resultados .....	62
<b>CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>		<b>68</b>
1.	Conclusiones.....	68
2.	Recomendaciones .....	70
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>		<b>71</b>
1.	Referencias Bibliográficas: .....	71
<b>ANEXOS.....</b>		<b>75</b>
1.	Cronograma .....	75
2.	Presupuesto General .....	76
3.	Base de datos.....	77



## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1: Caracterización de las mypes en el Perú (Según GTZ)	21
Tabla 2: Característica de las mypes en el Perú. Ley 28015	22
Tabla 3: Característica de las mypes en el Perú. Según DS.007-2008-TR	23
Tabla 4: Característica de las mypes en el Perú. Según Ley 30056	23
Tabla 5: Ventajas y desventajas de las distintas definiciones encontradas acerca de Mypes.	24
Tabla 6: ¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?	33
Tabla 7: Edad del emprendedor	34
Tabla 8: Sexo de emprendedor	35
Tabla 9: Estado civil del emprendedor	36
Tabla 10: Grado de instrucción del emprendedor	37
Tabla 11: Su empresa, ¿cuántos años tiene en el rubro?	38
Tabla 12: ¿Su empresa se encuentra formalizada?	39
Tabla 13: ¿Tiene trabajadores registrados en planillas?	40
Tabla 14: ¿Tiene trabajadores eventuales?	41
Tabla 15: ¿Qué motivó a formar su negocio?	42
Tabla 16: ¿Cómo financia sus actividades comerciales?	43
Tabla 17: Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre?	44
Tabla 18: ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?	45
Tabla 19: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?	46
Tabla 20: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	47

Tabla 21: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado	48
Tabla 22: Plazo de pago del crédito	49
Tabla 23: ¿En que fue invertido el crédito solicitado?	50
Tabla 24: Número de veces al año que solicitaron el crédito	51
Tabla 25: ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito?	52
Tabla 26: ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?	53
Tabla 27: Si tuvo capacitación, ¿en qué tipo de cursos participó?	54
Tabla 28: El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	55
Tabla 29: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	56
Tabla 30: ¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?	57
Tabla 31: ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	58
Tabla 32: ¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	59
Tabla 33: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	60
Tabla 34: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	61
Tabla 35: Cronograma de avance	75
Tabla 36: Presupuesto general	76
Tabla 37: Base de datos	77

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico 1: ¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?.....	33
Gráfico 2: Edad del emprendedor.....	34
Gráfico 3: Sexo de emprendedor.....	35
Gráfico 4: Estado civil del emprendedor.....	36
Gráfico 5: Grado de instrucción del emprendedor.....	37
Gráfico 6: Su empresa, ¿cuántos años tiene en el rubro?.....	38
Gráfico 7: ¿Su empresa se encuentra formalizada? .....	39
Gráfico 8: ¿Tiene trabajadores registrados en planillas?.....	40
Gráfico 9: ¿Tiene trabajadores eventuales? .....	41
Gráfico 10: ¿Qué motivó a formar su negocio?.....	42
Gráfico 11: ¿Cómo financia sus actividades comerciales?.....	43
Gráfico 12: Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre?.....	44
Gráfico 13: ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?.....	45
Gráfico 14: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?.....	46
Gráfico 15: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.....	47
Gráfico 16: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	48
Gráfico 17: Plazo de pago del crédito.....	49
Gráfico 18: ¿En que fue invertido el crédito solicitado?.....	50
Gráfico 19: Número de veces al año que solicitaron el crédito.....	51
Gráfico 20: ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito? .....	52
Gráfico 21: ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos	

dos años?.....	53
Gráfico 22: Si tuvo capacitación, ¿en qué tipo de cursos participó?.....	54
Gráfico 23: El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?.....	55
Gráfico 24: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	56
Gráfico 25: ¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.....	57
Gráfico 26: ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?.....	58
Gráfico 27: ¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	59
Gráfico 28: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?.....	60
Gráfico 29: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?.....	61

## INTRODUCCIÓN

El presente documento constituye el informe final de investigación enfocado en el tema de la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector comercial, rubro bodegas del distrito de Iquitos; empresas que conforman ese dinamismo económico que es promovida por emprendedores que son respuesta al nuevo esquema empresarial emergente.

Es interesante citar el aporte de los autores Pamela del Rocío Ávila y Joan Ramón Sanchís Palacios (2012), en su obra “Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)”, que mencionan “que las Micro y Pequeñas Empresas, conocidas como Mypes, surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores menos favorecidos de la población. También como respuesta y alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores como: la falta de apoyo financiero, principalmente, y la poca relevancia de otorgaron los gobiernos de turno”.

A diferencia de otras realidades, como cita el autor Flores A. (2004), que menciona que en Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las Mypes como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas

entidades generadoras de ingresos tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades.

Tanto en América latina y el Caribe, las Mypes generan la mayor parte del empleo, en donde el total de empresas suma 11 millones, de los cuales menos de un millón son empresas medianas y grandes. Las Mypes generan el 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que considerar los 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo, y otro 5% corresponde al trabajo doméstico. El predominio de las Mypes plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

Nuevamente en el Perú, la labor que llevan a cabo las Mypes es de indiscutible importancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. En esa línea, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

En el ámbito local, en el distrito de Iquitos, existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es la pequeña industria, actividades extractivas, comercio y servicio; dentro de estos destaca el sector comercio, rubro bodegas.

En el desarrollo de nuestra investigación hemos evidenciado que los emprendedores si se apoyan en el sistema financiero para obtener capital de trabajo, dirigiendo también el capital fresco a mejoras de infraestructura, siendo muy responsables en su devolución al preferir el corto plazo. Asimismo, mayoritariamente optan por la capacitación como tipo de inversión para mejores la dirección de sus negocios.

Finalmente, los emprendedores reconocen que el financiamiento y la capacitación si tienen incidencia positiva en la rentabilidad del negocio y queda como aprendizaje personal que la información y capacitación oportuna generan un desarrollo empresarial sostenible.

## **CAPÍTULO I    PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACIÓN**

### **1.    Caracterización del Problema.**

La actual apertura comercial que hay en nuestra economía, atrae el ingreso de flujos económicos de gran respaldo financiero y también la aparición de nuevas costumbres de consumo en la población, que ahora está interesada en adquirir y/o consumir productos que le otorguen plena satisfacción en todos los sectores comerciales.

Justamente, la población exige productos y servicios de calidad y espera una compensación similar a la inversión que realiza. Ante esta nueva realidad el empresario local empieza a tomar conciencia y está obligado a someterse a experimentar nuevas tendencias en la administración de lo contrario correr el riesgo de desaparecer del mercado.

Una situación que limita el acceso de las mypes de ser objeto de crédito es el hecho de no estar formalizadas y en consecuencia no pueden apalancarse financieramente y lograr en mejores términos sus objetivos comerciales.

Esta situación empuja a cierto sector del rubro bodegas a buscar capitales, lo cual en primer momento sea buscar financiamiento del mercado negro de dinero o conocido como prestamistas, corriendo en suma varios riesgos.



En este sentido, queda por investigar si esta realidad puede cambiar y si aquellos emprendedores que, si aun siendo formalizados y acceden a un crédito: ¿en qué situación se da? y si ¿existe capacitación del manejo del recurso financiero? Al final logre el impacto directo con alcance de rentabilidad.

## **2. Enunciado general del problema.**

De la caracterización del problema se desprende la motivación de la presente investigación de indagar ¿Si el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad de las mypes del sector comercial, rubro bodegas del distrito de Iquitos?

## **3. Objetivos de la Investigación.**

### **3.1 Objetivo General**

Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las Mypes del sector comercial, rubro bodegas del distrito de Iquitos, año 2016.

### **3.2 Objetivos Específicos**

- Describir las principales características del financiamiento en las Mypes del sector comercial, rubro bodegas del distrito de Iquitos.
- Describir las principales características de la capacitación en las Mypes del sector comercial, rubro bodegas del distrito de Iquitos.

#### **4. Justificación de la Investigación**

La investigación se justifica porque nos va permitir conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y la capacitación y su impacto en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas, del distrito de Iquitos. Con ello deseamos comprobar lo indicado por distintos autores que concuerdan que la Mypes enfrenta una serie de inconvenientes que limitan su desarrollo, principalmente por la falta de apoyo financiero, poco apoyo de los gobiernos de turno, la no existencia de verdaderos programas de capacitación y escasas facilidades para formalizar los negocios.

También, obtendremos un panorama más claro de cómo operan las micro y pequeñas empresas del sector; así como esta misma investigación servirá de base para realizar otros estudios análogos y conocer la realidad en sectores productivos y de servicios.

## **CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

En este capítulo se han citado teorías y estudios más relacionados con el lineamiento de financiamiento y capacitación respecto a la gestión de las mypes en el país y que ayudaran a formular mejor la investigación del sector comercial, rubro bodegas.

### **1. Antecedentes**

#### **1.2 Nivel Nacional.**

**Brenda Liz Supulú (2008)**, señala que en Perú son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito.

Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariado de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

**Velecela (2013)**, en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, “Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos”.

**Casana (2003)**, en su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: “Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos

así a conocer un poco de los representantes o empresarios. Respecto a las características de las Mypes, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Mypes son formales en el sector comercio. Respecto al financiamiento, el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. Respecto a la capacitación, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro

en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años”.

**Araujo (2011)**, en un estudio sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: “Respecto a los empresarios, Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 65% sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90%

la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas”.

**Reyna (2008)**, en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de S/. 24,111. 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. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

**Zambrano (2008)**, se enfocó en el acceso al financiamiento de las Mypes, desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la solicitud de caprichosas garantías y plazos muy cortos y falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas o usureros y asociaciones de crédito. Para nuestro estudio, una situación muy parecida por lo que nos motiva a realizar la respectiva investigación para las acciones correctivas correspondientes.

Respecto a la formalización, incide el costo de la formalización de la empresa, siendo una pequeña o micro empresa que no cuenta con un capital suficiente y en muchos casos el costo puede llegar a ser significativo, hay que someterse a una gran cantidad de papeleos (papeles requisitorios, licencia de funcionamiento, mediadas de seguridad), no contando sobre todo con el tiempo que demore este proceso en el cual hacen citas en diferentes días invirtiendo tiempo y dinero.

La falta de información de mercado, economía y capacitación incide en los emprendedores, que siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, se atenta contra el éxito de su iniciativa por el desconocimiento también de técnicas y procesos de gestión. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio. Hay varios casos de malas administraciones del dinero, disminuye el capital hasta que llegan a quebrar. En otros casos la persona conoce del tipo de negocio pero no de finanzas ni de contabilidad.



## **2. Bases teóricas de la Investigación**

### **2.1 Teorías del financiamiento**

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital. Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda vs instrumentos de capital, es lo que se conoce como: estructura financiera de la empresa.

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de

selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la Estructura Financiera Óptima - EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición "RE" y "RN". Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

### **Teoría de Modigliani y Miller M&M**

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. Así mismo, el financiamiento posee ciertas

fuentes de obtención, como son: Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo 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. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por: Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa

a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir el Financiamiento a largo plazo, está conformado por: Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

## **2.2 Teorías de la Capacitación**

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad. Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo.

Respecto de la capacitación, en principios de una nueva cultura laboral se reconoce la importancia de la educación y la capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones. La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial. La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciare las mismas: Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que

lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

**Chacaltana J. (2001)**, en su obra "REFORMA LABORAL, CAPACITACIÓN Y PRODUCTIVIDAD, LA EXPERIENCIA PERUANA nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista.

### **2.3 Teorías de la Rentabilidad**

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento

de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

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

Resultado antes de intereses e impuestos

RE = -----

Activo total a su estado medio

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad. La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de

la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

### **3. Marco Conceptual**

#### **Las Mypes.**

#### **Definición de Mypes.**

El concepto Mypes tiene un sinnúmero de acepciones, dependiendo de la institución que lo define o a la realidad en la que se ubica. A continuación, se exponen algunas de ellas, para posteriormente determinar qué acepción se tomará en cuenta en esta investigación.

Según un estudio promovido por la GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes, Álvarez y Durán proponen definir homogéneamente a las empresas según su tamaño, como se observa en la Tabla 1 (2009, pp.31-32):



**Tabla 1.** Caracterización de las Mypes según número de trabajadores (GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes).

Tamaño de economía vs Empresa	Micro	Pequeñas
Grandes	1 a 10	76 a 250
Medianas	1 a 10	11 a 50
Pequeñas	1 a 10	11 a 35

Adaptado de: Álvarez y Durán (2009)

Según este estudio, el Perú se encuentra caracterizado como una economía mediana, por lo cual, las Mypes, para este contexto, se definen como empresas que tienen entre 1 a 50 trabajadores (Álvarez y Durán, 2009, p.32).

Por otro lado, la Organización Internacional del Trabajo, define a las Mypes según el número de los asalariados, tal como se muestra en la Tabla 05 (Oficina Internacional del Trabajo, 2004, párr.322):

La definición de Mypes en el Perú ha variado a través del tiempo. Para este estudio analizaremos las tres últimas variaciones: la Ley N° 28015 correspondiente al año 2003, el Decreto Legislativo N°1086, correspondiente al año 2008, y la Ley N°30056, correspondiente al año 2013. A continuación se exponen los dos casos:

Según la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios ((Ley N° 28015, 03/07/2003).

Asimismo, según la Ley en mención, las Mypes tienen como características esenciales poseer de 1 a 50 trabajadores y ventas de 1 a 850 UIT, tal como se muestra en la Tabla 02:

**Tabla 2.** Características de las Mypes en el Perú, según la Ley N°28015

Tamaño de empresa	N° Trabajadores	Ventas anuales
Microempresa	1-10	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	1-50	De 150 a 850 UIT

Adaptado de: Ley N°28015 (2003)

Según el Artículo N°4 del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley Mypes (Decreto Supremo N° 007-2008-TR,2008), se define a la Micro y Pequeña Empresa como “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”.

De igual modo, según el Decreto Supremo en mención, las Mypes tienen como características esenciales poseer hasta 100 trabajadores y ventas anuales de hasta 1700 UIT, tal como se muestra en la siguiente Tabla 03:

**Tabla 3.** Características de las Mypes en el Perú, según el DS N° 007-2008

Empresa según criterio	N° Trabajadores	Ventas anuales
Microempresa	1-10	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	1-100	De 150 a 1700 UIT

Adaptado de: Decreto Supremo N° 007-2008-TR, 2008

De acuerdo a las modificaciones a los artículos 1, 5, 14 y 42 Ley que Modifica Diversas Leyes para Facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial (Ley N° 30056), las Mypes se definen sólo por el volumen de ventas anuales, como se detalla en la Tabla 04:

**Tabla 4.** Características de las Mypes en el Perú, según la Ley N° 30056

Tipo de empresa	Ventas anuales
Microempresa	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	De 150 a 1700 UIT

Adaptado de: Ley N° 30056 (2013)

A partir de estos conceptos recogidos a través de estas tres instituciones, se ha elaborado un cuadro de ventajas y desventajas para poder definir el término Mypes para esta investigación. A continuación se detalla en la Tabla 5:

**Tabla 5.** Ventajas y desventajas de las distintas definiciones encontradas acerca de Mypes.

Propuesta según la entidad	Ventajas	Desventajas
GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes	Es un indicador que trata de abordar un concepto común de Mypes en el mundo, lo cual nos permitirá medir a las Mypes peruanas en términos de desarrollo de comercio electrónico, no sólo en el Perú, sino con respecto a otros países.	Sólo proponen un indicador, el cual aborda el número de trabajadores en la empresa, más no el de ventas u otras características. El indicador no es igual para las Mypes de todos los países, sino que difiere en función a tres niveles económicos, lo cual nos limita en cierto grado la comparación
Organización Internacional del Trabajo	Es un indicador que dentro de un rango general, de 1 a 50 trabajadores, es igual al que propone la GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes en la opción elegida para el Perú	Sólo proponen un solo indicador para medir a las Mypes: número de trabajadores en una empresa. Los rangos propuestos para este indicador son muy imprecisos y no se logra ubicar en qué posición se encuentra el Perú

Gobierno Peruano	Muestra dos indicadores: el número de trabajadores y el rango de ventas. Existen dos estudios para definir Mypes	Los rangos propuestos, sobre todo con el número de trabajadores, son muy disímiles a los propuestos por las otras dos entidades. El nivel de ventas se mide a través del indicador UIT (monto no fijo).

A partir de este análisis de ventajas y desventajas acerca del uso de conceptos, se ha optado por crear una definición apropiada de Mypes para esta investigación, al acoplar las definiciones propuestas por la GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes y la definición propuesta por Gobierno Peruano en la Ley N°28015 del año 2003. Con respecto a esto último, se tomará en cuenta la legislación anterior, ya que nos permitirá comparar el nivel de ventas y juntar este indicador con aquel propuesto por la GTZ- Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes, el cual es el número de empleados.

En este sentido la definición de Mypes que se utilizará en esta investigación estará definida por tener 1 a 50 trabajadores y ventas de 1 a 850 UIT.

### **Nivel de innovación de las Mypes en el Perú**

Existe poca cultura e innovación en las Mypes del Perú, ya que según la investigación de la OCDE para el Perú en el 2011, las empresas que representan el mayor porcentaje del empresariado nacional peruano tienen aversión al riesgo, lo cual posiblemente ha sido generada por experiencias fallidas que usualmente son

relacionadas a cambios que ha sufrido el entorno, como económicos, políticos, efectos sobre tasas de interés, inflación, etc. Además, se ha encontrado que existe “predominio de estrategias rentistas” y “bajos niveles de presión competitiva” en los empresarios conservadores, lo cual ocasiona que éstas mypes no logren innovar (OCDE O., 2011).

Asimismo, lo explica Gladys Triveño (2010), en la Mypes debe incorporarse la innovación en todas las áreas de la empresa, principalmente, en las áreas de la gestión, comercialización y diseño, ya que de esta depende el factor de éxito y competitividad de las organizaciones. Además, es necesario el empoderamiento de los empresarios en términos de innovación.

Triveño (2010) también reconoce que las Mypes conocen de competitividad, porque saben de ella en el día a día, sin embargo, existe una falta de esta. Afirma que es el deber del Gobierno promover un entorno favorable para todo el tejido empresarial. En la Figura 7 se muestran las conclusiones claves que Triveño desarrolla en su investigación, las cuales destacamos para la presente investigación:

- La alianza público-privada para el desarrollo de una plataforma que ayude a crear y desarrollar productos nuevos de las Mypes.
- Se debe dar empoderamiento a los empresarios, éstos deben estar comprometidos con iniciar la innovación y competitividad.

## **Limitaciones de las Mypes**

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006, p.19), las Mypes presentan factores, tanto internos como externos, que les impiden llevar a cabo sus actividades de forma satisfactoria ante la fuerte competencia en el mercado (MTPE M., 2006). Estos se detallan a continuación:

- Presentan un ambiente laboral deficiente, en tanto no pueden ofrecer un clima que satisfaga de manera económica y psicológica a sus trabajadores (sensación de competencia, seguridad, reconocimiento, satisfacción, retribución, etc.) (MTPE M., 2006, p. 19).
- Existe competencia a través del juego de precios, en tanto los empresarios al no tener la capacidad económica-financiera suficiente frente a las grandes corporaciones no hacen análisis económicos ni de mercadeo. Las empresas tienen dificultad en planificar sus ingresos, a través de sus ventas, establecer precios y formas ingeniosas de darle valor agregado al cliente o consumidor (MTPE M., 2006, p.20).
- Existe un problema de apalancamiento financiero para nuevas inversiones, ya que no están dispuestos a hacerlo o no tienen los recursos necesarios. Esta realidad les resta nuevas oportunidades de crecimiento, lo que podría traducirse en mayores ingresos por defecto (MTPE M., 2006, p.20).
- Existe una estrategia de ventas muy precaria, en la cual las personas designadas a estas funciones deberían tener un conocimiento profundo sobre el tema y esta debería de estar en estrecha coordinación con todas las áreas de la empresa, ya que son el elemento necesario para la prosperidad de la empresa (MTPE M. , 2006, p.20).
- Existen muchas ventas por cobrar vencidas, lo que deviene en ingresos planificados no efectuados y, por tanto, en pérdidas para la empresa. Esto se debe al

estilo de funcionamiento de las Mypes, las cuales trabajan a consignación y al crédito. En este punto, es necesario que la empresa aplique políticas de cobranza muy rigurosas (MTPE M., 2006, p.20).

- Deficiente gestión y de conocimiento de los empresarios, lo que resulta en el desconocimiento de los factores que presionan el sector, la industria o el mercado en el que se desenvuelve la empresa y, peor aún, el desconocimiento del uso adecuado de herramientas internas de gestión para poder afrontarlas de manera exitosa (MTPE M., 2006, p. 21).

Estos limitantes identificados representan una realidad de las Mypes hoy en día en el Perú, por lo que es importante remarcarlos.

#### **4. Hipótesis**

Las fuentes de financiamiento a las que acuden los emprendedores de las Mypes del sector comercial, rubro bodegas del distrito de Iquitos no sería el sistema bancario, asimismo, el manejo de estos recursos no es el adecuado por la ausencia de capacitación y esto incidiría negativamente en las rentabilidades de estos negocios.



## CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1. Tipo de investigación

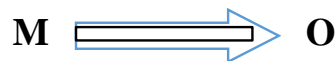
Es cuantitativa, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizará procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

### 2. Nivel de investigación

Descriptivo, ya que se procura comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición de los procesos de los fenómenos del problema planteado.

### 3. Diseño de la investigación.

El diseño que se ha utilizado para esta investigación fue **no experimental – transversal- descriptivo**. Significa que la recolección de datos se da en un solo momento, en un tiempo único.



Dónde:

**M** = Muestra conformada por las Mypes a encuestar.

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

### **3.1 No experimental**

La investigación es no experimental porque se realizó sin manipular intencionalmente las variables, observándolas tal como se muestran dentro de su contexto.

### **3.2 Descriptivo**

La investigación se indica que es descriptiva, porque sólo se describieron las partes más relevantes de las variables en estudio.

### **3.3 Transversal.**

Porque el estudio se realizó en un determinado espacio de tiempo.

## **4. Población y muestra.**

### **4.1 Población**

Está constituida por las micro y pequeñas empresas del sector comercial, rubro bodegas del distrito de Iquitos, año 2016.

Como fuentes de obtención de datos, se realizó consultas a Sunat, INEI y DIREPRO.

Se determinó en 32 Mypes de este rubro.

### **4.2 Muestra**

Para determinar la muestra se aplicó la fórmula de población finita:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

**Donde:**

**N= Población**

**n=muestra**

**Z=1.96**

**p=0.5**

**q=0.5**

**d=0.05**

Resultado=29 Mypes.

En la aplicación se determinó una muestra de 29 Mypes del rubro bodega.

## **5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **5.1 Técnicas**

Se utilizará la observación, entrevistas y la encuesta para la obtención de los datos para la investigación.

### **5.2 Instrumentos**

El instrumento para obtener los datos para la investigación, será mediante la elaboración de un cuestionario contenido en una encuesta.

## **6. Plan de análisis de datos.**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará el programa IBM SPP2 Statistics V 22, para estadística e investigación.

## **7. Principios éticos**

La presente investigación dirigida a las Mypes, está fundamentada en los principios éticos como la justicia, que exige el derecho a un trato de equidad, a la privacidad, anonimato y confidencialidad y por último, el principio de la solidaridad, ya que el trabajo de investigación que se realizará, solo será con fines académicos.

## CAPÍTULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 1. Resultados

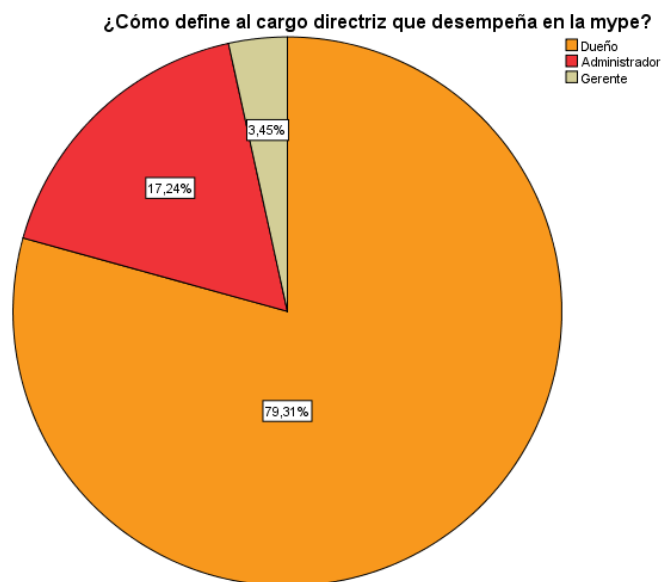
TABLA 06

¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Dueño	23	79,3	79,3	79,3
	Administrador	5	17,2	17,2	96,6
	Gerente	1	3,4	3,4	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO 01



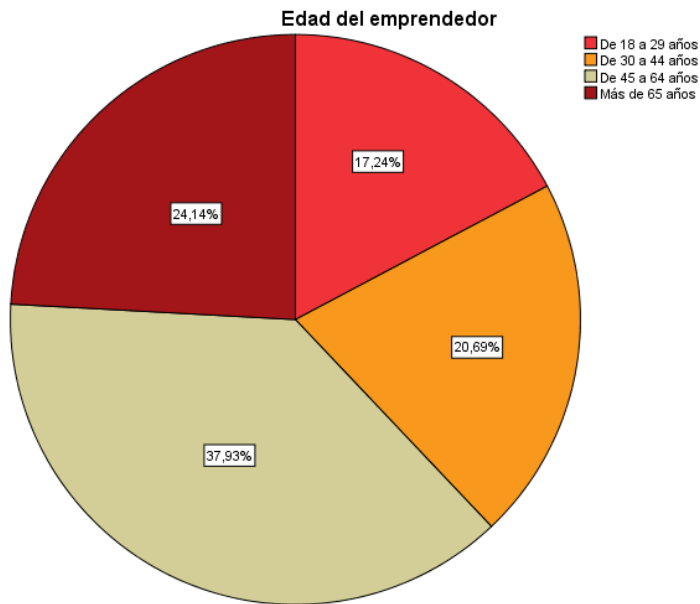
**Interpretación:** La investigación nos muestra que los emprendedores del sector Bodegas dirigen sus propias mypes y denominan a su cargo directriz como “Dueños” (79.3%), “Administrador” (17,2%) y como “Gerente” el 3.4%.

**TABLA 07**

		Edad del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 18 a 29 años	5	17,2	17,2	17,2
	De 30 a 44 años	6	20,7	20,7	37,9
	De 45 a 64 años	11	37,9	37,9	75,9
	Más de 65 años	7	24,1	24,1	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 02**



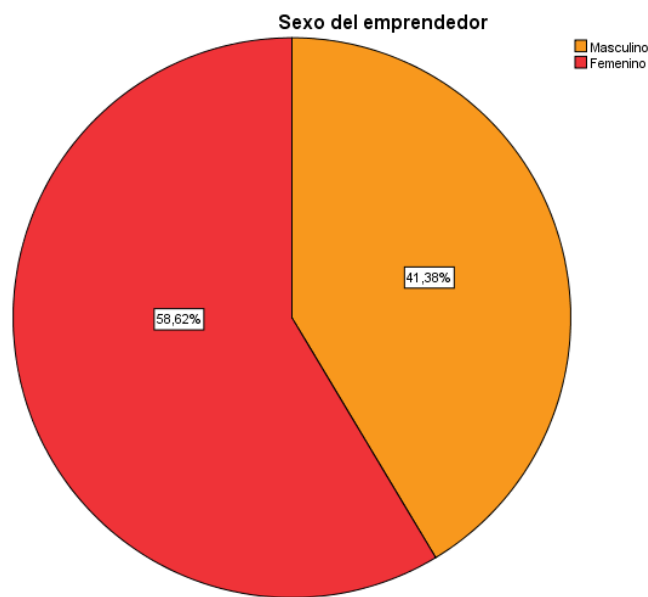
**Interpretación:** La investigación nos muestra que la mayoría de los emprendedores son personas mayores y se encuentran en el rango de 30 a más de 65 años (82.7%) y del rango de 18 a 29 años representa el 17,2%.

**TABLA 08**

		Sexo del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	12	41,4	41,4	41,4
	Femenino	17	58,6	58,6	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 03**



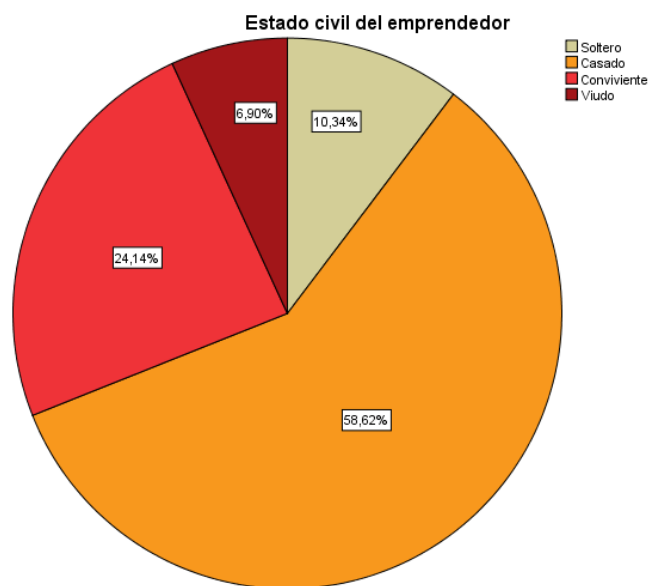
**Interpretación:** La investigación nos muestra también que predomina el sexo femenino con 58.6% frente al masculino con 41.4%. Esto podría relacionarse al tipo de actividad de negocio que representan las Bodegas, como negocio casero.

**TABLA 09**

		Estado civil del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Soltero	3	10,3	10,3	10,3
	Casado	17	58,6	58,6	69,0
	Conviviente	7	24,1	24,1	93,1
	Viudo	2	6,9	6,9	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 04**



**Interpretación:** La investigación nos muestra que los emprendedores en su mayoría viven en pareja (82.7%), es decir “casados” y “convivientes”. “Solteros” representan la minoría junto a “viudo”, 10.3% y 6.9%, respectivamente.

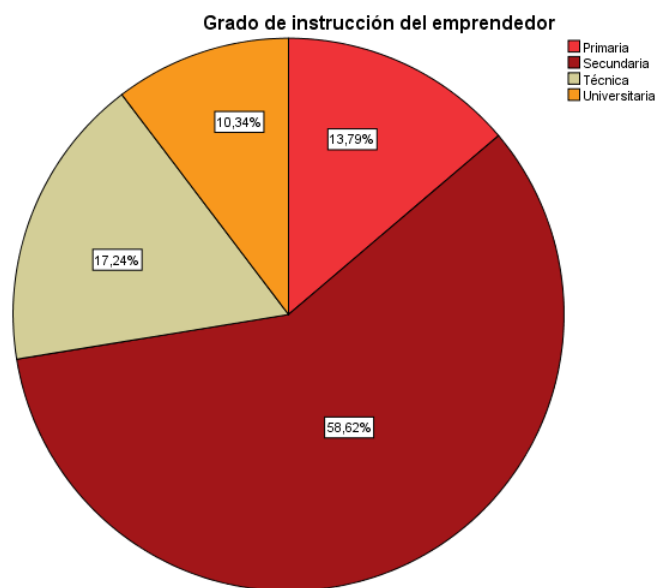


**TABLA 10**

		Grado de instrucción del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Primaria	4	13,8	13,8	13,8
	Secundaria	17	58,6	58,6	72,4
	Técnica	5	17,2	17,2	89,7
	Universitaria	3	10,3	10,3	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 05**



**Interpretación:** La investigación nos muestra que el 72.4% ha tenido formación sólo básica, es decir “primaria” (13.8%) y “secundaria” (58,6%). Asimismo, “Técnica” (17,2%) y universitaria (10,3%). Esto representaría incipientes conocimientos técnicos de administración financiera y administrativa.

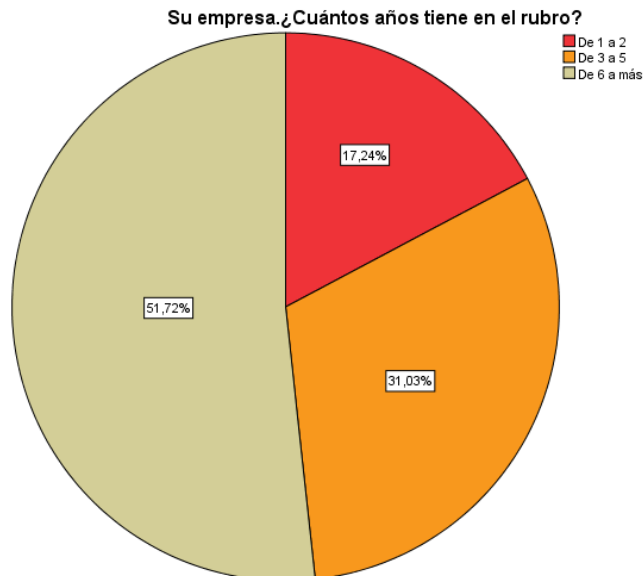
**TABLA 11**

Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 2	5	17,2	17,2	17,2
	De 3 a 5	9	31,0	31,0	48,3
	De 6 a más	15	51,7	51,7	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 06**



**Interpretación:** De acuerdo a la investigación, se recogió que 17.2% de las mypes del rubro Bodegas tiene entre 01 a 02 años en el mercado. De 03 a 05 años representa el 31.0%. La mayoría conformada por el 51.7% tiene más de 06 años en el mercado.

**TABLA 12**

¿Su empresa se encuentra formalizada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	29	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 07**



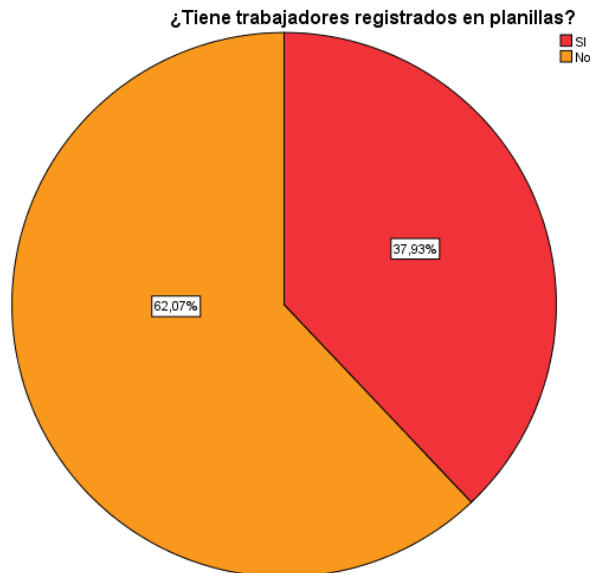
**Interpretación:** La investigación nos muestra que las mypes del rubro Bodegas están en su totalidad formalizadas (100.0%). Significa que se encuentran con sus autorizaciones y contribuciones, tanto fiscal como municipal en orden.

**TABLA 13**

		¿Tiene trabajadores registrados en planillas?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	11	37,9	37,9	37,9
	No	18	62,1	62,1	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 08**



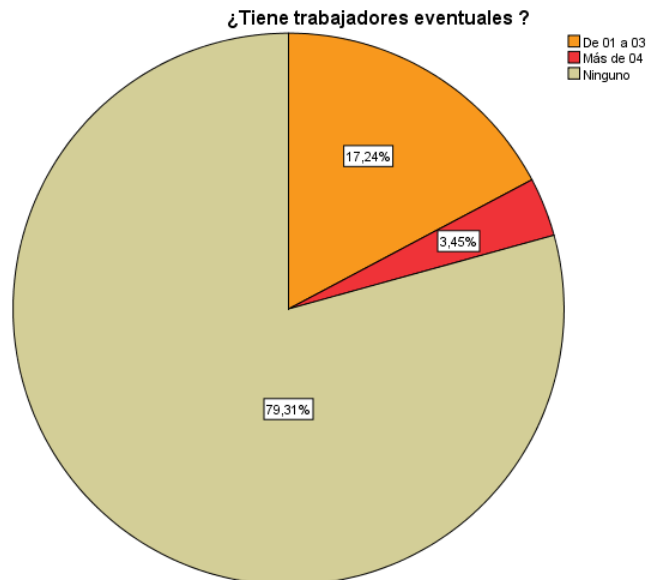
**Interpretación:** De la investigación resulta que los trabajadores de las mypes de Bodegas un 62.1% no están registrados en planillas. Solo algunos negocios con una aparente mayor actividad económica tienen registrado a su personal en planillas (37.9%).

**TABLA 14**

¿Tiene trabajadores eventuales?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 01 a 03	5	17,2	17,2	17,2
	Más de 04	1	3,4	3,4	20,7
	Ninguno	23	79,3	79,3	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 09**



**Interpretación:** De la investigación se comprueba que la mayoría de las mypes no contrata por ninguna circunstancia personal eventual (79.3%). El 17.2% indica que contrató de 01 a 03 trabajadores. Una sola mype (3.4%), contrató alguna vez, hasta 04 colaboradores.

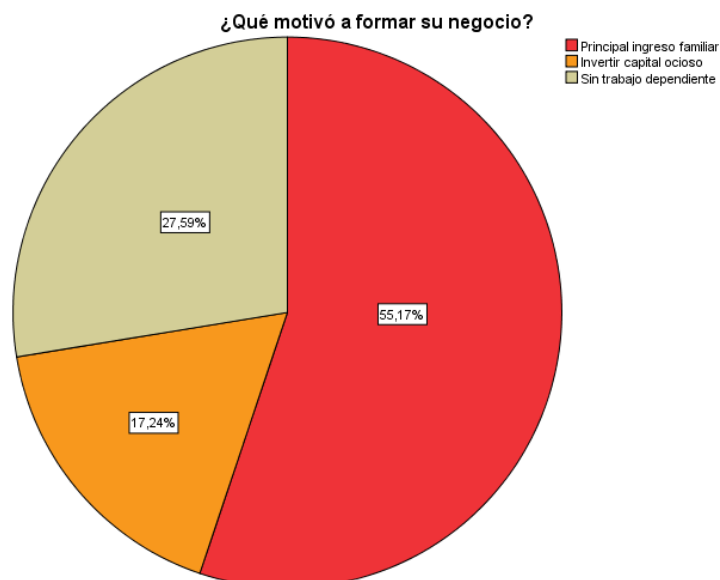
**TABLA 15**

¿Qué motivó a formar su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Principal ingreso familiar	16	55,2	55,2	55,2
	Invertir capital ocioso	5	17,2	17,2	72,4
	Sin trabajo dependiente	8	27,6	27,6	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 10**



**Interpretación:** La investigación nos muestra que los negocios de Bodegas, principalmente se conformaron para constituir “principal ingreso familiar” (55.2%); “invertir capital ocioso” (17.2%) y como alternativa frente a “dificultades de empleo” (27,6%).

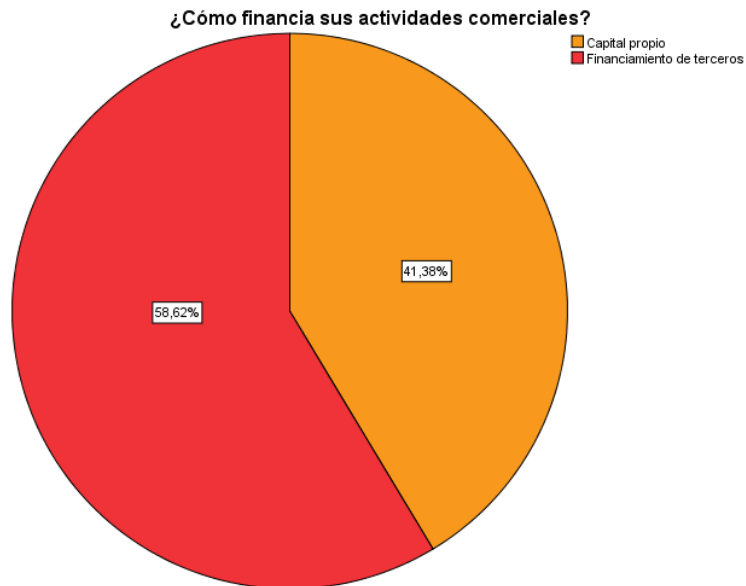
**TABLA 16**

¿Cómo financia sus actividades comerciales?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital propio	12	41,4	41,4	41,4
	Financiamiento de terceros	17	58,6	58,6	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 11**



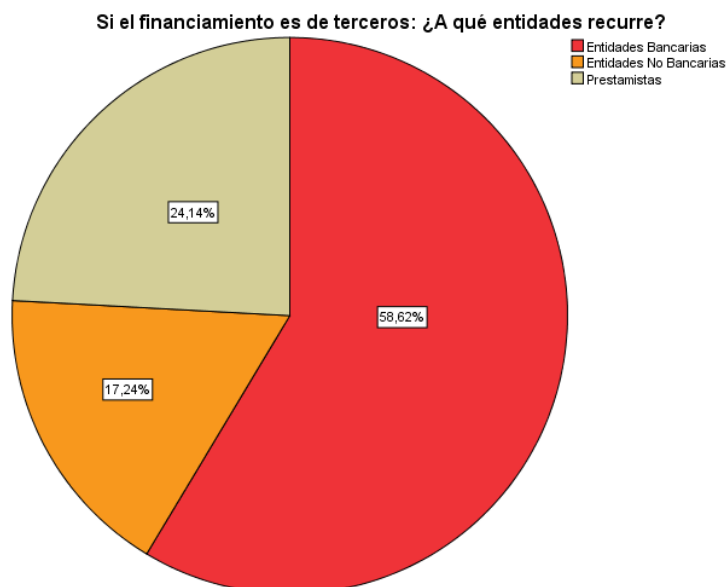
**Interpretación:** La investigación nos muestra que los emprendedores financian principalmente su actividad operativa con capital de terceros (58.6%) y con capital propio, el 41.4%, estos últimos provenientes de ahorros y liquidaciones.

**TABLA 17**

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entidades Bancarias	17	58,6	58,6	58,6
	Entidades No Bancarias	5	17,2	17,2	75,9
	Prestamistas	7	24,1	24,1	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 12**



**Interpretación:** Los emprendedores informaron en este aspecto, que recurren a las “entidades bancarias” (58.6%); a “prestamistas” (24.1%) y “entidades no bancarias” (17.2%). Resulta preocupante que cierto sector de emprendedores, prefieran a “prestamistas” que constituyen una opción paralela a la banca formal, que si bien brindan rapidez para obtener recursos financieros, en otrora, los intereses son muy altos.



**TABLA 18**

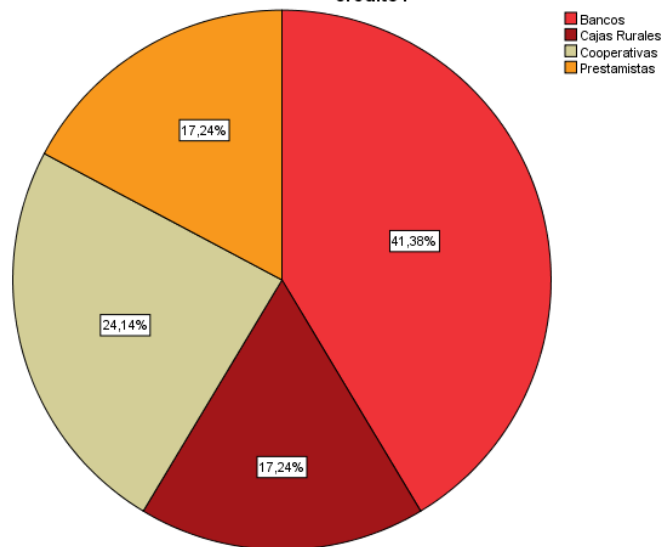
¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bancos	12	41,4	41,4	41,4
	Cajas Rurales	5	17,2	17,2	58,6
	Cooperativas	7	24,1	24,1	82,8
	Prestamistas	5	17,2	17,2	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 13**

¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito?



**Interpretación:** La investigación evidencia que los emprendedores indican que son los “Bancos” (41.4%), seguidamente, las Cooperativas con (24.1%), Cajas Rurales (17.2%) y los “prestamistas” (17.2%).

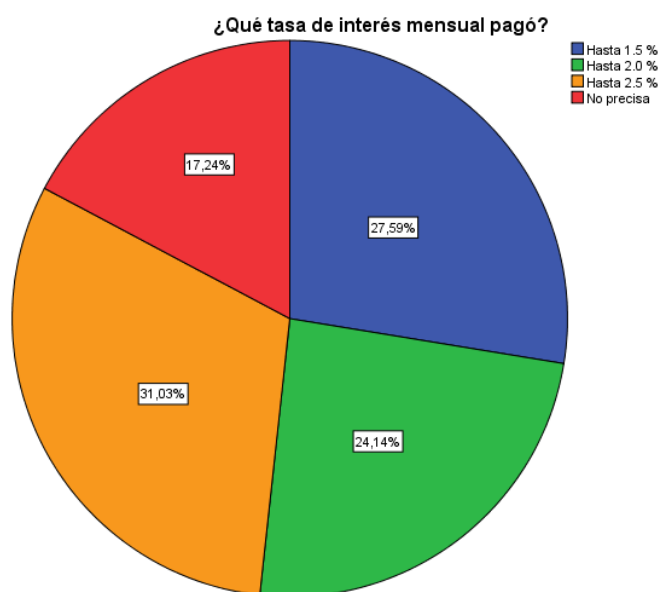
**TABLA 19**

¿Qué tasa de interés mensual pagó?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta 1.5 %	8	27,6	27,6	27,6
	Hasta 2.0 %	7	24,1	24,1	51,7
	Hasta 2.5 %	9	31,0	31,0	82,8
	No precisa	5	17,2	17,2	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 14**



**Interpretación:** En la investigación se recogió que los emprendedores les fueron otorgado préstamos en su mayoría con intereses de “hasta 2.5%” (31.0%). Con intereses de “hasta 2.0% (24.1%); “hasta 1.5%” (27.6%). Un sector de emprendedores no “precisa” (17.2%). Sin embargo, se trataría el pago de altos intereses de los “prestamistas”.

**TABLA 20**

		¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	16	55,2	55,2	55,2
	No	13	44,8	44,8	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 15**



**Interpretación:** En la investigación se recogió que los emprendedores manifiestan que sí les otorgaron los préstamos según lo solicitado (55.2%). Montos diferentes, representan (44.8%).

**TABLA 21**

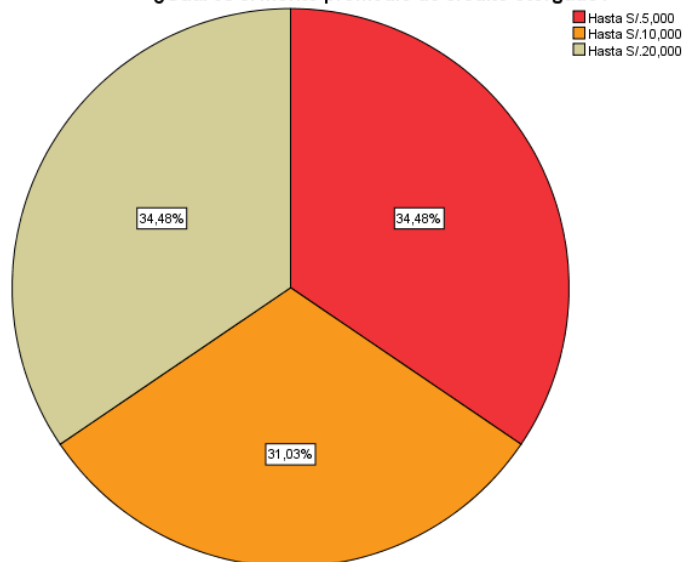
¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta S/.5,000	10	34,5	34,5	34,5
	Hasta S/.10,000	9	31,0	31,0	65,5
	Hasta S/.20,000	10	34,5	34,5	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 16**

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?



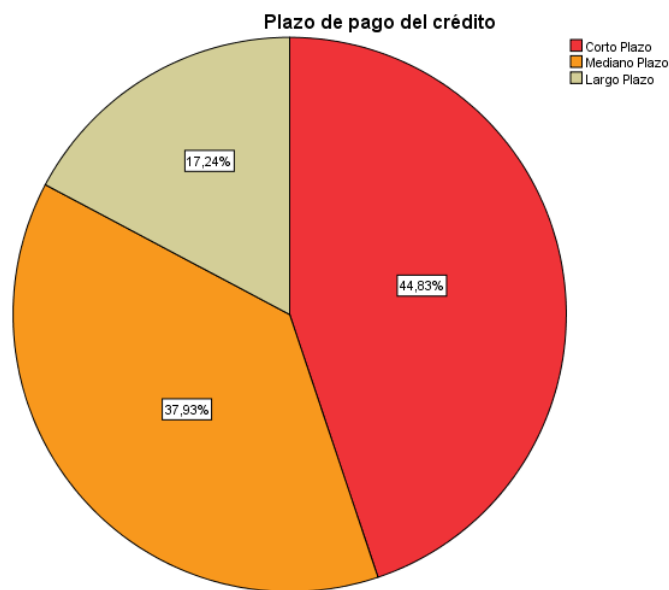
**Interpretación:** Los emprendedores manifiestan que los montos otorgados estuvieron en rangos de hasta S/. 5,000 (34.5%); hasta S/. 10,000 (31.0%) y hasta S/.20,000 (34.5%).

**TABLA 22**

		Plazo de pago del crédito			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Corto Plazo	13	44,8	44,8	44,8
	Mediano Plazo	11	37,9	37,9	82,8
	Largo Plazo	5	17,2	17,2	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 17**



**Interpretación:** Los emprendedores manifestaron qué en términos de tiempo de pago, no prefieren “largo plazo” (17.2%). Por consiguiente “corto plazo” representa 44.8%, y “mediano plazo” representa el 37.9%. Nos quiere decir que existe un sentido de cumplimiento de los compromisos financieros.

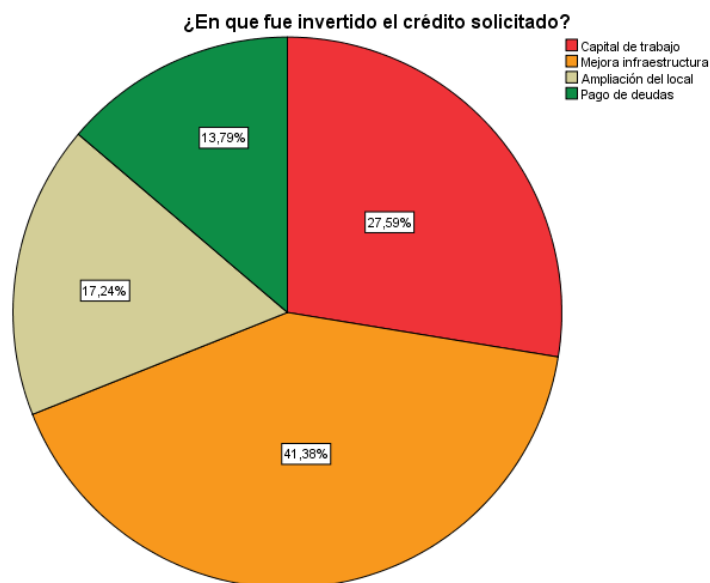
**TABLA 23**

¿En que fue invertido el crédito solicitado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de trabajo	8	27,6	27,6	27,6
	Mejora infraestructura	12	41,4	41,4	69,0
	Ampliación del local	5	17,2	17,2	86,2
	Pago de deudas	4	13,8	13,8	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 18**



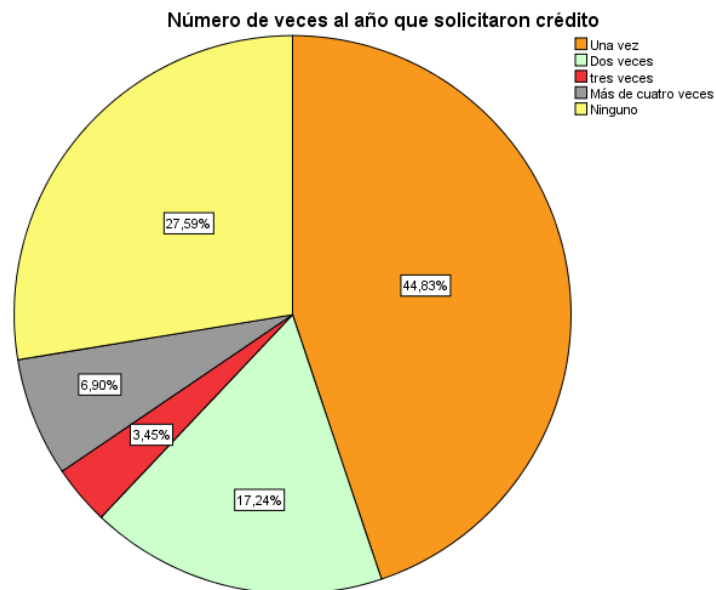
**Interpretación:** Los emprendedores indican que los recursos financieros recibidos fueron invertidos principalmente en “mejora de infraestructura” (41.4%) y “capital de trabajo” (27.6%). Una parte incluso canceló deudas antiguas (13.8%).

**TABLA 24**

		Número de veces al año que solicitaron crédito			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Una vez	13	44,8	44,8	44,8
	Dos veces	5	17,2	17,2	62,1
	tres veces	1	3,4	3,4	65,5
	Más de cuatro veces	2	6,9	6,9	72,4
	Ninguno	8	27,6	27,6	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 19**



**Interpretación:** Según la investigación, los emprendedores en su mayoría solo solicitan “una vez” un préstamo al año (44.8%); “dos veces” (17.2%). Solo dos emprendedores solicitaron más de 04 veces en un mismo año (6.9%).

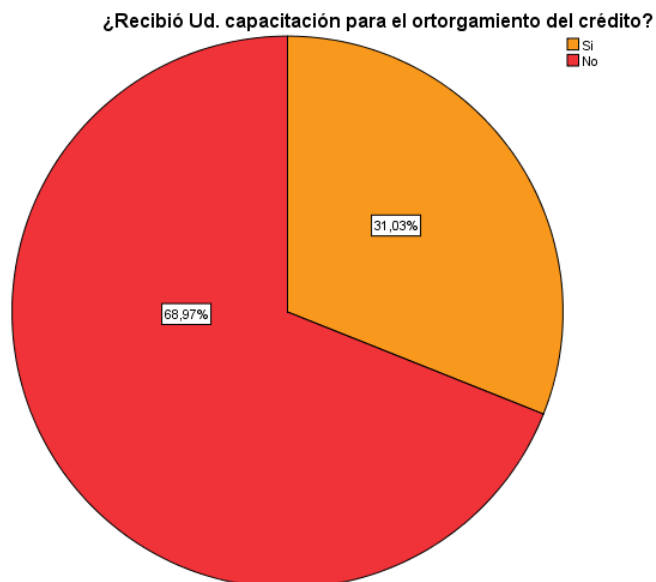
**TABLA 25**

¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	9	31,0	31,0	31,0
	No	20	69,0	69,0	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 20**



**Interpretación:** La investigación recoge que los emprendedores en su mayoría “No” han recibido capacitación al otorgamiento del crédito (69,0%). Otros indican que “Sí” (31.0%), recibieron pero que no fue suficiente.



**TABLA 26**

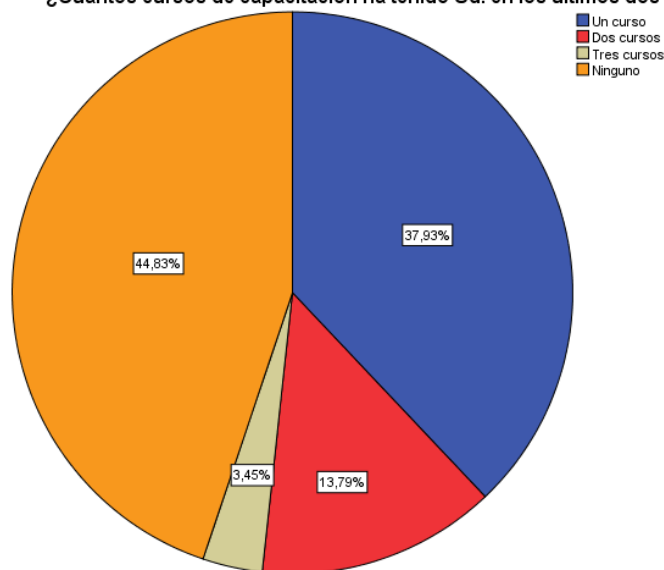
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Un curso	11	37,9	37,9	37,9
	Dos cursos	4	13,8	13,8	51,7
	Tres cursos	1	3,4	3,4	55,2
	Ninguno	13	44,8	44,8	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 21**

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?



**Interpretación:** La investigación nos muestra que los emprendedores gestionaron “un curso” de capacitación (37.9%) en los últimos dos años. Un 13,8% gestionó “dos cursos” y “tres cursos” 3.40%. Con “ningún curso”, 44.8%, que representa a la mayoría de los encuestados.

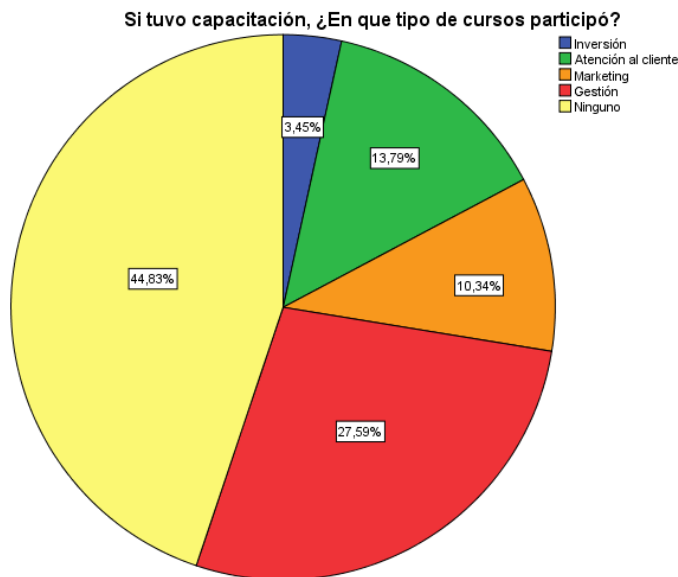
**TABLA 27**

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inversión	1	3,4	3,4	3,4
	Atención al cliente	4	13,8	13,8	17,2
	Marketing	3	10,3	10,3	27,6
	Gestión	8	27,6	27,6	55,2
	Ninguno	13	44,8	44,8	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 22**



**Interpretación:** De acuerdo a la encuesta realizada, los emprendedores prefirieron cursos de “gestión” (27.6%), “marketing” (10.3%), “atención al cliente” (13.8%) e “inversión” (3.40%).

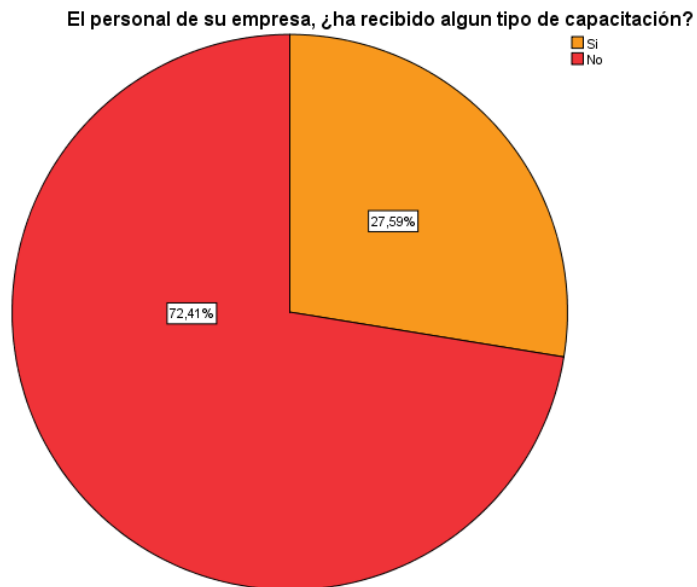
**TABLA 28**

El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	8	27,6	27,6	27,6
	No	21	72,4	72,4	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 23**



**Interpretación:** Según la investigación, el personal que labora en las mypes del rubro bodegas en su mayoría “No” recibió capacitación (72.4%). Aquellos que “Sí” brindaron capacitación representa 27.6% .

**TABLA 29**

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Atención al cliente	4	13,8	13,8	13,8
	Manipulación de productos comestibles	3	10,3	10,3	24,1
	Contabilidad	1	3,4	3,4	27,6
	Ninguno	21	72,4	72,4	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 24**



**Interpretación:** La investigación nos muestra que los emprendedores capacitaron a su personal en cursos para interés de la mype como: “Manipulación de productos” (10.3%), “Atención del cliente” (13,8%), “Contabilidad” (3.4%).

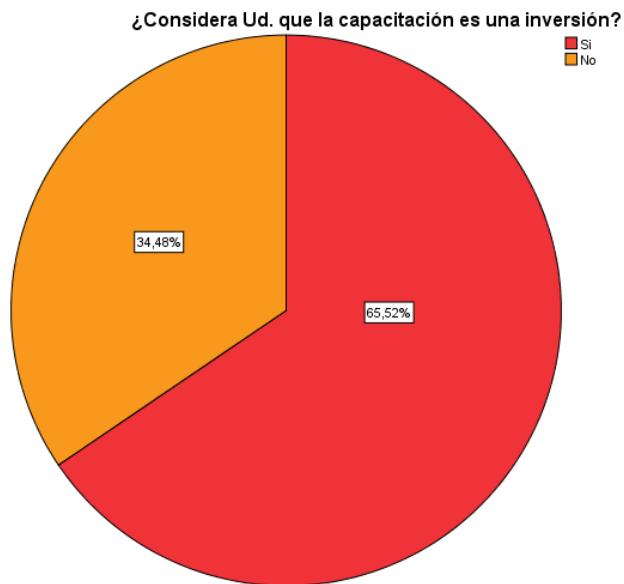
**TABLA 30**

**¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	19	65,5	65,5	65,5
	No	10	34,5	34,5	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 25**



**Interpretación:** De acuerdo a la investigación realizada, un 65.5% de los emprendedores “Si” consideran como inversión a la capacitación; un 34.48% “No” es una inversión.

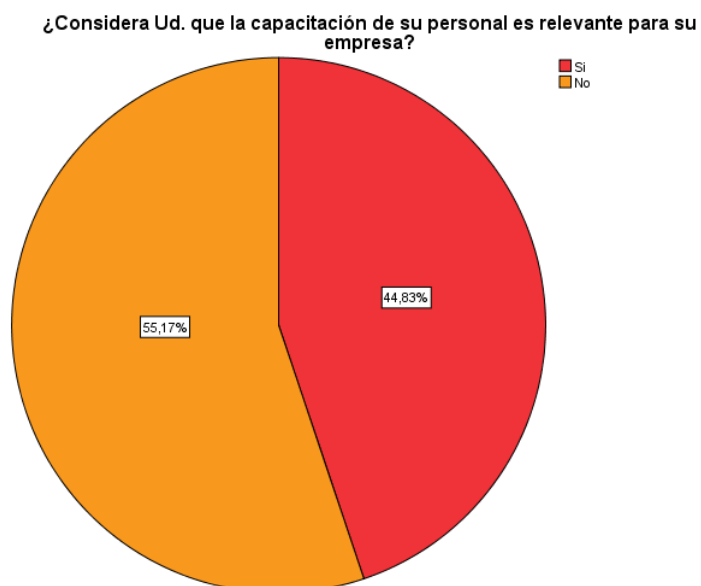
**TABLA 31**

¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	13	44,8	44,8	44,8
	No	16	55,2	55,2	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 26**



**Interpretación:** De acuerdo a la investigación y los resultados obtenidos, los emprendedores tienen la percepción que la capacitación no es tan importante para su personal (55.2%). Otro sector de encuestados tiene una apreciación más positiva (44.8%).

**TABLA 32**

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	25	86,2	86,2	86,2
	No	4	13,8	13,8	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 27**



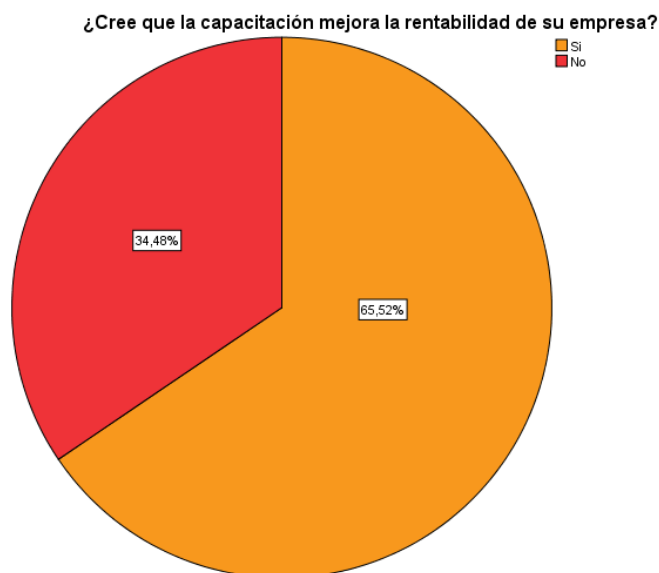
**Interpretación:** La investigación realizada muestra que los emprendedores están totalmente de acuerdo que el financiamiento recibido impacta favorablemente en la rentabilidad del negocio (86.2%). Un sector no mayoritario indica que “No”, pero atribuible también a otros factores.

**TABLA 33**

¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	19	65,5	65,5	65,5
	No	10	34,5	34,5	100,0
Total		29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 28**



**Interpretación:** Según la investigación realizada y los resultados obtenidos, en su mayoría los emprendedores si consideran que la rentabilidad es favorecida por la capacitación (65.5%). Otro sector considera que “No” (34.5%).



**TABLA 34**

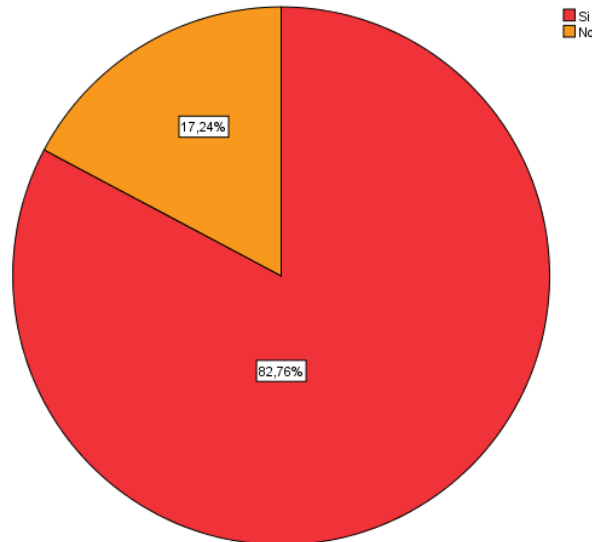
¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	24	82,8	82,8	82,8
	No	5	17,2	17,2	100,0
	Total	29	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

**GRAFICO 29**

¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?



**Interpretación:** La investigación indica que los emprendedores de las mypes del rubro bodegas han percibido una mejor rentabilidad en sus negocios en los dos últimos años (82.8%). Un sector minoritario constituido por el 17.2%, no obtuvo rentabilidad e indica que otros factores influyeron.

## **2. Análisis de Resultados**

Un análisis crítico de los resultados expuestos, son parte importante de esta investigación.

### **Respecto a los empresarios de las mypes del rubro bodegas.**

En la investigación, se comprobó qué respecto al sexo del emprendedor, predomina el sexo femenino con 58.6% frente al masculino con 41.4%. Esto podría relacionarte al tipo de actividad de negocio que representan las Bodegas, como negocio casero, que conduce mayormente la ama de casa.

Cargo en la mype: Los emprendedores del sector bodegas son quienes dirigen sus propias mypes y denominan a su cargo directriz como “Dueños” (79.3%), lo cual representa una característica particular cuando los emprendedores no cursaron estudios superiores. Como “Administrador” (17,2%) y como “Gerente” el 3.4% .

Edad del emprendedor de la mype: La mayoría de los emprendedores son personas adulto-mayor: en el rango de “45 a 64 años” representa el 37.9% y “más de 65 -años” 24.1%. Este hallazgo particular del rubro bodegas, caracteriza a emprendedores del rubro con una particular experiencia de vida y localiza su negocio como actividad laboral en su casa.

Grado de instrucción del emprendedor: La investigación nos muestra que el 72.4% ha tenido formación sólo básica, es decir “primaria” (13.8%) y “secundaria” (58,6%). Esto significaría menor conocimiento de técnicas de administración y gestión de calidad.

### **Respecto a las características de las mypes del rubro bodegas.**

¿Cuántos años tiene en el rubro? Según la investigación, se recogió que 17.2% de las mypes del rubro Bodegas tiene de 1 a 2 años en el mercado. De 3 a 5 años representa el 31.0%. La mayoría conformada por el 51.7% tiene más de 6 años en el mercado.

¿Tiene trabajadores eventuales? De la investigación se demuestra que la mayoría de las mypes no contrata personal eventual (79.3%). Un 17.2% indica que si contrató de 1 a 3 trabajadores. Una sola mype (3.4%), contrató alguna vez, hasta 04 colaboradores.

### **Respecto a formalización de las mypes del rubro bodegas.**

Los negocios de Bodegas están en su totalidad formalizadas (100.0%). Significa que se encuentran con sus autorizaciones y contribuciones, tanto fiscal como municipal en orden.

¿Qué motivó a formar su mype? La investigación nos muestra que los negocios de Bodegas, principalmente se conformaron para constituir el “principal ingreso familiar” (55.2%); “invertir capital ocioso” (17.2%) y como alternativa frente a “dificultades de empleo” (27,6%).

### **Respecto al financiamiento de las mypes del rubro bodegas.**

¿Cómo financia su actividad productiva? La investigación nos demuestra también que los emprendedores financian principalmente su actividad operativa con capital de terceros (58.6%) y otros con capital propio (41.4%), estos últimos provenientes de ahorros y liquidaciones.

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurren los emprendedores? Informaron en este aspecto que recurren a las “entidades bancarias” (58.6%); a “prestamistas” (24.1%) y “entidades no bancarias” (17.2%). Resulta preocupante que cierto sector de emprendedores, prefieran a “prestamistas” que constituyen una opción paralela a la banca formal, que si bien brindan rapidez para obtener recursos financieros, en otrora, los intereses son muy altos.

¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito? La investigación evidencia que los emprendedores indican que son los “Bancos” (41.4%), seguidamente, las Cooperativas con (24.1%), Cajas Rurales (17.2%) y los “prestamistas” (17.2%). Los criterios de selección están basados en historial crediticio, nivel de cumplimiento y nivel de confianza.

¿Qué tasa de interés mensual pagó? Respecto a este tema, los emprendedores aceptan pagar los intereses según la entidad en la que perciben mayor confianza no siendo condicionante el “costo del interés”.

Siendo así, el 27.6% pagó su préstamo a tasas hasta 1.5% ; hasta 2.0% (24.1%); hasta 2.5% (31.0%). No “precisa” (17.2%), que corresponde a aquellos emprendedores que recurren a “prestamistas usureros”.

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?

Si bien, los montos otorgados se sitúan en los rangos de: hasta S/. 5,000 (34.5%); hasta S/. 10,000 (31.0%) y hasta S/. 20,000 (34.5%); están relacionados al

periodo de cancelación: “largo plazo” (17.2%); “corto plazo” (44.8%), y “mediano plazo” (37.9%). Esto significa que estamos frente a un emprendedor maduro que es respetuoso de sus compromisos.

¿En que fue invertido el crédito solicitado?; Los emprendedores indican que los recursos financieros recibidos fueron invertidos principalmente en “mejora de infraestructura” (41.4%) y “capital de trabajo” (27.6%). Una parte incluso canceló deudas antiguas (13.8%).

### **Respecto a la capacitación de las mypes del rubro bodegas.**

¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero? La investigación recoge que los emprendedores en su mayoría “No” han recibido capacitación al otorgamiento del crédito (69,0%). Otros indican que “Sí” (31.0%), recibieron pero indicaron que no fue suficiente. Esta realidad genera, muy al contrario, una irreflexión del buen uso de los recursos financieros.

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?

Los emprendedores indican que gestionaron al menos “un curso” de capacitación (37.9%) en los últimos dos años. Un 13,8% gestionó “dos cursos” y hasta “tres cursos” 3.40%. Con “ningún curso”, 44.8%, que representa a la mayoría de los encuestados; al respecto, refieren que es porque no pueden dejar sus negocios sin su presencia.

También se evidenció que prefieren los cursos de “gestión” (27.6%), “marketing” (10.3%), “atención al cliente” (13.8%) e “inversión” (3.40%).

Respecto a capacitación al personal, según la información recogida, el personal que labora en las mypes del rubro bodegas en su mayoría “No” recibió capacitación (72.4%). Aquellos que “Sí” brindaron capacitación representa 27.6% .

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Los emprendedores que capacitaron a su personal, lo hicieron en cursos para interés de su negocio como: “atención al cliente” (13.8%), “manipulación de alimentos” (10.3%), “Contabilidad” (3.4%). La mayoría, no capacitó 72.4% .

A los emprendedores también se les preguntó si la capacitación es una inversión para sus negocios: indicaron que “Sí” (65.5%) y “No” (34.5%). El resultado negativo se sustenta en la percepción de que es un gasto y siendo así no se considera que sea relevante. Sin embargo, no desdice que si representaría un mejor desempeño del personal en la empresa.

### **Respecto a la percepción de la rentabilidad de las Mypes**

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

La investigación realizada muestra que la mayoría conformada por el 86.2% de los emprendedores, está de acuerdo que el financiamiento recibido impacta favorablemente en la rentabilidad del negocio (86.2%). Un sector no mayoritario indica que “No”, pero atribuible también a otros factores.

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

Según la investigación y los resultados obtenidos, indican que la mayoría (65.5%) los emprendedores consideran que la capacitación tiene un impacto favorable en la rentabilidad. Los que indican que “No” (34.5%), es porque no lo consideran relevante.

En la pregunta si “Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años”; los emprendedores de las mypes del rubro bodegas han percibido una mejor rentabilidad en sus negocios en los dos últimos años (82.8%). Un sector minoritario, 17.2%, no obtuvo rentabilidad e indica que también otros factores influyeron.

## CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 1. Conclusiones

El negocio de mypes de Bodegas evidencia no ser muy simple, presentándose por el contrario como dinámico y con emprendedores muy seguros de lo que quieren lograr.

Las principales conclusiones son:

- Son constituidas y dirigidas por emprendedores en el rango de edad de “adulto-mayor” (45 a 64 años y 65 a más años) representando el 62%; predomina el sexo femenino (58.6); el 72.4% tiene instrucción básica y denominan al cargo directriz “dueño” (79.3%).
- El 51.7% de las mypes se encuentran en el rubro más de seis años, se encuentran 100% formalizadas y el 79.3% no contrata personal eventual.
- El motivo principal de la conformación de la mype, es constituir el “principal ingreso familiar” (55.2%) y cuentan con capital propio para mantener sus actividades comerciales (41.4%). Sin embargo, la mayoría (58.6%) acude a financiamiento de terceros. Siendo las entidades bancarias (41.4%) a las que consideran brindan más facilidades.



- Las tasas de interés a las que se pagaron los préstamos, no son condicionante para la selección de la entidad. Aceptan pagar los intereses según la entidad en la que perciben mayor confianza no siendo condicionante el “costo del interés”. Esto también se evidenciaría en el hecho de que un 17.2% de los emprendedores, acude a “prestamistas usureros”, cuyos intereses se saben son más altos que el sistema financiero formal.
- Los destinos principales de los recursos obtenidos son: “mejora de infraestructura” (41.4%) y “capital de trabajo” (27.6%).
- La mayoría de los emprendedores, no tuvieron capacitación específica respecto a los préstamos otorgados (69,0%), sin embargo por iniciativa si gestionaron al menos un curso (37.9%) en los dos últimos años. La razón indican, es que no pueden abandonar sus negocios.
- Los emprendedores no capacitaron a su personal (72.4%), porque indican que no es relevante para el negocio (55.2%).
- En general, si obtuvieron rentabilidad en los últimos dos años (82.8%), indicando que el financiamiento y la capacitación tienen un impacto positivo en la rentabilidad del negocio.

## **2. Recomendaciones**

**Son las siguientes:**

- Los emprendedores del rubro Bodegas, al estar constituidas por personas de rango de edad adulto-mayor, requieren de asesoramiento a fin de que tomen decisiones correctas, ya que evidencia mucha responsabilidad y orden en su administración. Esto podría impactar positivamente al momento de conseguir financiamiento buscando costos más bajos en intereses. Este asesoramiento podría venir de autoridades municipales o de gobierno.
- Los emprendedores del rubro, deben brindar apertura a la capacitación a su personal, que en su mayoría están constituidos por una sola persona y no sería honeroso. Obtendría un impacto positivo en la gestión y rentabilidad del negocio.
- Se sugiere que las mypes del sector elaboren un Plan Estratégico, a fin de garantizar el éxito del negocio en los próximos cinco años y en donde se contenga la aplicación de una gestión de calidad que estandarice procesos y se reduzcan las mermas.
- En lo que respecta a capacitación, es muy importante que se capacite al personal en la manipulación de productos alimenticios, a fin de reducir mermas y productos vencidos. Esto tendrá un impacto positivo en la reducción de costos y salud financiera del negocio.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### 1. Referencias Bibliográficas:

**Abell, Derek F (1980).** *Defining the Business: The Starting Point of Strategic Planning.*

**Arellano R. (2010).** *Al medio hay sitio.* Lima: Planeta.

**Araujo (2011)** Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes en el sector Comercio \_ Rubro abarrotes del distrito de Callería (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Pucallpa, Perú. [Citada, p.21].

**Ávila R y Sánchez J. (s.f.), (2012)** “Surgimiento y situación legal y socioeconómica de las Micro y Pequeño Empresas Mypes” [Citada p.11]. Recuperado de [www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080](http://www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080)

Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes, según **Arinatwe, J (2006)** [citada p.12] Wynn disponible en:  
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>.

**Banco Mundial. (2011).** *Indicadores de Gobernabilidad.* Obtenido de [http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf\\_country.asp?region\\_ID=6](http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf_country.asp?region_ID=6)

**Casana, E. (2013)** Característica del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes Casmás Chimbote (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú. [Citada, p.19].

**Centre for Industrial Studies [CSIL]. (2011).** *World Furniture Outlook 2011-2012.* Obtenido de <http://www.worldfurnitureonline.com/showPage.php?template=homepage&id>

**Centro de Desarrollo Emprendedor ESAN. (2010).** *Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Perú 2008.* Lima: ESAN Ediciones.

**Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo [PROMPERÚ]. (2011).** *Informe Mensual de Exportaciones: Enero - Setiembre del 2011.* Servicios al Exportador. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/exportaciones/449446210radEC8CB.pdf>

**Congreso de la República. (2008).** *Ley 29157. Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del acceso al empleo decente.* Obtenido de [http://www.5cityweb.com/apemives/nuevo//arch\\_prod\\_13.pdf](http://www.5cityweb.com/apemives/nuevo//arch_prod_13.pdf)

**Congreso de la República del Perú**  
**1997 Ley 26887. Ley General de Sociedades.** 05 de diciembre

**Cueva, J.C., Ferradas, R. H., & O'Brien, J. (2005).** *Un nuevo enfoque de proceso estratégico.* Perú: Lima: CENTRUM. Colección Gerencia al día.

**D'Alessio, F. (2008).** *El proceso estratégico: Un enfoque de gerencia*. México, D.F.: Pearson Educación.

**Flores, A. (2004).** “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012, p.11]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

**Horne V., James C. (2002)** *Fundamentos de la Administración*.

**Kotler, P. & Lane, K. (2006).** En *Dirección del Marketing* (pág. 349; Cap. 11). México: Pearson Educación.

Las Mypes en américa latina y el caribe disponible en: [http://www.rpp.com.pe/2015-09-09-oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-de-empleo-en-america-latina-noticia\\_834270.html](http://www.rpp.com.pe/2015-09-09-oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-de-empleo-en-america-latina-noticia_834270.html)

**Latín Focus Consensus Forecast. (2009).** *Indicadores Económicos: Perú*. Recuperado de <http://www.latin-focus.com/spanish/countries/peru/peru.htm>

**Ley de Promoción de la Competitividad**, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley Mypes, Decreto Supremo N° 007-2008-TR (2008).

**IDEO.** *Human Centered Design. An introduction*. 2nd Edition

**Ministerio de Cultura. (2011).** *Patrimonio cultural*. Recuperado de <http://www.mcultura.gob.pe/dg-presentacion>

**Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (28 de Mayo de 2010).** *Marco Macroeconómico Multianual 2011-2013*. Recuperado de [http://www.mef.gob.pe/contenidos/ol\\_econ/marco\\_macro/MMM2011\\_2013.pdf](http://www.mef.gob.pe/contenidos/ol_econ/marco_macro/MMM2011_2013.pdf)

**Ministerio de la Producción. (2007).** *Crece Mypes. Censo Nacional de Establecimientos Manufactureros 2007*. Obtenido de <http://www.crecemype.pe/portal/index.php/micro-y-peuqena-empresa/censo-nacional-de-establecimientos-manufactureros-2007>.

**Porter, M. (2004).** *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia* (Trigésima segunda reimpresión ed.). México, D. F.: Compañía Editorial Continental.

**Schwab, K. (2011).** *World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2010-2011*. Obtenido de <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

**Valencia, J. R. (2006).** *Administración con enfoque estratégico*. México D.F.: Trillas S.A.

Velecela, N. (2013) “Análisis de las fuentes de financiamiento de micro y pequeñas empresas Pymes” Universidad cuenca del Ecuador [citada p. 15] Disponible desde: <dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/21071/1/TESIS.pdf>

# ANEXOS

## 1. Cronograma

En el adjunto se detalla el desarrollo de las actividades de realización del proyecto de investigación.

**Tabla 35**

CRONOGRAMA DE AVANCE	2016												2017																			
	Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				Abril							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Se recibió asesoramiento del docente para la realización del proyecto de investigación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Identificación de las variables.			X	X																												
Determinación del sector y rubro a estudiar			X	X																												
Título del proyecto de investigación			X	X																												
Elaboración de Planteamiento de la investigación				X	X																											
Elaboración del Marco Teórico y conceptual					X	X																										
Elaboración de Metodología de investigación						X	X																									
Presentación de proyecto de investigación.							X	X	X																							
Elaboración de encuestas, tabulación, gráficos,									X	X	X	X																				
Discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.										X	X	X	X																			
Revisión de referencias bibliográficas, APA.												X	X	X																		
Presentación de informe final de investigación														X	X	X	X	X														
Revisión Turnitin																X	X	X	X	X												
Elaboración de artículo científico y diapositivas.																									X	X	X					
Prebanca y Sustentación de informe final.																												X				

## 2. Presupuesto General

Para la realización del presente informe de investigación, se realizó una inversión de S/. 6,546.00.

**Tabla 36**

item	CONCEPTO	Und. Medida	Cantidad	Valor Unitario	Costo Total
1	Asesoramiento	Sesiones	10	200	2000
2	Adquisición de documentos y libros	Und	3	40	120
3	Adquisición de copias	Juegos	45	3	135
4	Pago de internet	tarjetas	5	30	150
5	Impresión de informe final	Und	6	15	90
6	Anillados	Und	7	6	42
7	Pasajes	Und	13	3	39
8	Alimentación	Und	17	10	170
9	Empastado de tesis	Und	2	200	400
10	Curso de Titulación	Und	1	1600	1600
11	Tramites de Titulación	Und	1	1200	1200
12	Pagos Diversos	Und	1	600	600
				<b>S/.</b>	<b>6546</b>



### 3. Base de datos.

Tabla 37

1	1	2	1	3	3	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	
1	3	1	1	4	3	1	2	3	1	2	1	1	1	3	1	1	2	2	3	3	2	4	2	1	4	2	1	1
1	3	2	4	3	2	1	2	3	1	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	3	2	4	2	1	4	2	1	1
1	1	2	4	3	3	1	2	3	1	2	2	1	1	3	1	2	2	2	1	2	2	4	1	1	4	1	1	1
1	1	1	1	3	2	1	2	3	2	1	3	1	3	2	3	1	1	5	2	4	5	2	4	2	1	4	2	2
1	3	1	2	3	3	1	2	1	1	1	3	1	3	2	1	1	1	2	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	1	2	2	3	3	1	1	3	2	1	3	3	3	2	3	1	1	5	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	2	2	2	5	3	1	1	3	1	1	1	3	3	2	3	1	1	5	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	3	2	2	3	3	1	1	3	2	2	2	4	4	1	3	1	1	1	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	1	2	2	4	3	1	2	1	1	2	2	3	3	2	3	1	1	1	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	2	2	2	3	3	1	1	3	2	1	1	4	4	1	3	2	3	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1
1	2	2	2	4	3	1	2	3	1	2	3	4	4	1	3	2	3	4	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
2	2	2	2	5	3	1	2	3	2	2	1	3	3	1	3	2	3	3	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	2	2	2	3	3	1	2	1	1	2	3	3	3	1	1	2	3	1	2	2	3	2	4	1	2	4	1	2
1	3	2	2	5	2	1	2	2	3	2	1	3	3	1	1	2	3	1	2	1	2	2	4	1	2	4	1	2
2	3	2	2	2	3	1	2	3	3	2	3	3	3	2	1	2	2	1	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	4	2	3	3	3	1	1	3	3	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	4	5	1	1	2	1	4	1	2
1	4	2	2	2	3	1	2	1	3	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	2	4	1	2	4	1	2
1	4	2	3	4	2	1	1	3	3	1	3	2	2	2	1	2	2	5	1	1	4	2	4	1	2	4	1	2
2	4	2	2	4	2	1	2	3	3	2	1	4	4	1	1	3	2	1	1	1	4	2	4	1	2	4	1	2
1	4	1	2	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	2	2	3	4	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1
2	4	1	2	3	2	1	1	3	3	1	1	2	2	2	2	3	4	1	1	1	4	1	2	1	1	4	1	1
1	3	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	4	4	1	2	3	4	4	1	4	5	1	2	2	1	4	1	1
1	3	1	2	3	1	1	2	3	1	2	1	1	1	1	2	3	4	1	2	4	5	2	4	2	2	4	2	2
1	3	1	3	3	1	1	2	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	4	2	4	2	2	4	2	2
3	2	1	3	3	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	2	2	2	5	2	1	4	2	4	1	2	4	1	2
1	3	1	3	3	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	2	1	2	5	2	4	5	1	1	2	1	4	1	1
2	3	1	3	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	5	2	1	4	1	2	1	1	4	1	1
1	4	1	3	3	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	4	1	3	1	1	4	1	1