



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO ABARROTOS DE LA
PROVINCIA DE TOCACHE, - 2018.**

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

AUTORA:

Bach. MERLY JAQUELINE GUEVARA GONZALES

ASESOR:

Mg. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

TOCACHE – PERÚ

2018

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Dr. CPCC. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

Mg. CPCC JULIO VICENTE PARDAVÉ BRANCACHO

Mg. CPCC ELÍAS AGRIPINO CASTILLO QUISPE

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico, con todo mi amor a mis queridos hijos PAULA Y CHARLY, ya que ellos fueron la fuente de mi superación cada día.

A mí querida madre DAYSSI, ya que ella nunca dudo de mis capacidades y me alentó a seguir adelante.

A mí querido esposo CHARLY, ya que él fue el que me motivo, de seguir una carrera, y desde el cielo estaría orgulloso de mí.

Merly Jaqueline

AGRADECIMIENTO

A Dios por bendecirme y darme la oportunidad de vivir para relaizar mis sueños, ya que desde muy joven desee ser una contadora.

A la vida que por mas dura que sea nos enseña que siempre hay una salida.

A mi hermosa familia, que esta siempre a mi lado apoyandome en las decisiones que tome.

A la Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote, por abrir sus puertas y darnos la oportunidad de superacion cada dia y darnos cuenta que para el estudio no hay edad.

A los profesores de la Universidad por su paciencia y dedicacion que tuvieron durante estos años.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache, - 2018” tuvo por propósito determinar y describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.

El estudio es de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 10 MYPES del sector comercio, rubro abarrotes de una población de 20, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Que ha permitido conocer los resultados del trabajo realizado tanto en cuanto al perfil de los microempresarios y/o representantes legales, perfil, financiamiento, capacitación, y rentabilidad de las MYPES, y su posterior análisis.

De la investigación se concluye que el 80% de las MYPES encuestadas su financiamiento es propio y el 20% es ajeno, el 70% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 30% no solicito ningún crédito. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 70%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio, mientras que el 30% fue crédito hipotecario. El 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 20% obtuvo crédito bancario. El 40% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo, un 20% en mejoramiento del local, el 30 % en programas de capacitación y solamente un 10% en activos fijos.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

This research work titled "Characterization of the financing, training and profitability of the MYPES (Micro and Small Business) of the commercial sector of groceries in the province of Tocache - 2018"

The research is of quantitative and descriptive level, to develop it a sample of 10 MYPES was chosen from the commerce sector, a grocery item from a population of 20, to whom a structured questionnaire was applied using the survey technique. That has allowed to know the results of the work done both in terms of the profile of microentrepreneurs and / or legal representatives, profile, financing, training, and profitability of the MYPES, and their subsequent analysis.

From the research it is concluded that 80% of the MSEs surveyed have their own financing and 20% are foreign, 70% of the microentrepreneurs applied for credit for their business, while 30% did not request any credit. The predominant credit obtained by microentrepreneurs for the financing of their MSE, which has 70%, is commercial loans, since the research sector is the commercial sector, while 30% was mortgage credit. 80% of the MYPES surveyed said they obtained credit from the non-banking system and 20% obtained bank credit. 40% of the MYPES that received credit invested this credit in their working capital, 20% in improvement of the premises, 30% in training programs and only 10% in fixed assets.

Keywords: Financing, Training, Profitability, MYPES.

ÍNDICE

Tabla de contenido

DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
RESUMEN	V
ABSTRACT	VI
ÍNDICE.....	VII
I. INTRODUCCIÓN	10
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	12
1.2. ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	14
1.3. OBJETIVOS	15
1.4. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	15
II. REVISIÓN DE LITERATURA	17
2.1. ANTECEDENTES.....	17
2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	21
2.2.1. Teoría del financiamiento	21
2.2.1.1. El financiamiento a corto plazo	22
2.2.1.2. El financiamiento a largo plazo	25
2.2.1.3. Fuentes de financiamiento provenientes de los accionistas.....	26
2.2.2. Financiamiento.....	30
2.2.3. Capacitación.....	30
2.2.3.1. Capacitación y desarrollo empresarial	31
2.2.4. Micro y Pequeña Empresa MYPE.....	32
2.2.4.1. Caracterización de pequeñas y medianas empresas (PYMES)	37
2.2.4.2. MYPE según organización empresarial	38
2.2.4.3. Formas jurídicas más usuales de organización empresarial en el Perú	40
2.2.4.4. Actores principales de las MYPES.....	41
2.2.4.5. Marco legal de la capacitación de la MYPE en el Perú	42
2.2.5. Marco conceptual.....	44
III. METODOLOGÍA.....	45
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	45
3.2. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	46
3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	46
3.4. EL UNIVERSO Y POBLACIÓN.....	47
3.4.1. Área geográfica del estudio.....	47
3.4.2. Criterios de inclusión.....	47
3.4.3. Criterio de exclusión.....	47
3.5. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	48
3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	50
3.6.1. Técnica	50
3.6.2. Instrumentos	50
3.7. MATRIZ DE CONSISTENCIA	52

IV. RESULTADOS	55
4.1. RESULTADOS.....	55
4.1.1. Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales	55
4.1.2. Respecto al perfil de las MYPE	58
4.1.3. Respecto al financiamiento	63
4.1.4. Respecto a la capacitación	68
4.1.5. Respecto a la rentabilidad.....	71
4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	75
V. CONCLUSIONES	79
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	81
ANEXO	84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Edad de los representantes legales	55
Tabla N° 2. Género de los representantes de las MYPE	56
Tabla N° 3. Estudios de los representantes de las MYPE.	57
Tabla N° 4. Tiempo dedicado a esta actividad	58
Tabla N° 5. Cantidad de personal de la MYPE	59
Tabla N° 6. Capacitación el personal de las MYPE	60
Tabla N° 7. Cursos capacitados por las MYPE	61
Tabla N° 8. Temas se capacitaron	62
Tabla N° 9. Financiamiento de su MYPE	63
Tabla N° 10. Crédito para su negocio	64
Tabla N° 11. Tipo de crédito que obtuvo	65
Tabla N° 12. Instituciones que financió	66
Tabla N° 13. Inversión del crédito	67
Tabla N° 14. Capacitación antes del crédito financiero	68
Tabla N° 15. Capacitación en los últimos dos años	69
Tabla N° 16. Cursos de capacitación que tuvieron	70
Tabla N° 17. Mejoramiento del negocio por el financiamiento recibido	71
Tabla N° 18. Cuánto mejoró tu rentabilidad	72

Tabla N° 19. A mayor inversión, mayor rentabilidad	73
Tabla N° 20. La capacitación es inversión o gasto	74

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. Edad de los representantes legales	55
Gráfico N° 2. Género de los representantes de las MYPE	56
Gráfico N° 3. Estudios de los representantes de las MYPE.	57
Gráfico N° 4. Tiempo dedicado a esta actividad	58
Gráfico N° 5. Cantidad de personal de la MYPE	59
Gráfico N° 6. Capacitación el personal de las MYPE	60
Gráfico N° 7. Cursos capacitados por las MYPE	61
Gráfico N° 8. Temas se capacitaron	62
Gráfico N° 9. Financiamiento de su MYPE	63
Gráfico N° 10. Crédito para su negocio	64
Gráfico N° 11. Tipo de crédito que obtuvo	65
Gráfico N° 12. Instituciones que financió	66
Gráfico N° 13. Inversión del crédito	67
Gráfico N° 14. Capacitación antes del crédito financiero	68
Gráfico N° 15. Capacitación en los últimos dos años	69
Gráfico N° 16. Cursos de capacitación que tuvieron	70
Gráfico N° 17. Mejoramiento del negocio por el financiamiento recibido	71
Gráfico N° 18. Cuánto mejoró tu rentabilidad	72
Gráfico N° 19. A mayor inversión, mayor rentabilidad	73
Gráfico N° 20. La capacitación es inversión o gasto	74

I. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación titulado “Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache – 2018” obedece a un desarrollo permanente de la economía nacional y las tendencias mundiales, la competitividad y la demanda creciente.

Las actividades de creación, desarrollo y sostenibilidad de las empresas han sido y siguen siendo un tema de suma importancia para el Estado, así como también para la sociedad, pues genera empleo, paga tributos, mejora las condiciones de vida, da valor agregado a la materia prima y mueve a otros sectores de la economía. Pero, estas empresas necesitan diversos recursos, entre ellos es el financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad tanto para sus inversiones en activo fijo como para su capital de trabajo.

Necesitan contar con activos fijos y/o de su propiedad tales como locales adecuados y estratégico, vehículos, equipos, seguridad en el transporte de los productos y otros. Requieren dinero para su capital de trabajo en adquisiciones de insumos, mercadería, pago de sueldos y salarios, servicios públicos, entre otros.

Tocache, al igual que toda la Amazonía, recibe diariamente la migración, haciendo que crezca poblacionalmente muy rápido, creándose localidades y urbanizándose las ciudades, se abre un camino a la industrialización, ello ha permitido la creación de muchas MYPES en diferentes áreas y rubros, siendo una de ellas las de abarrotes.

La presente investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache, - 2018”, se ha desarrollado en la provincia de Tocache en San Martín, el cual tiene por finalidad determinar y

describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.

Para darle todo el sustento y sostenibilidad a la investigación presentada, se mencionan algunos trabajos similares realizados tanto en el país como en países latinoamericanos que sirven como antecedentes tanto a nivel de título, variables como de dimensiones.

En segundo lugar se presenta una revisión teórica referente a las variables en la que se enmarca la investigación: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes. En esta misma sección, se efectúa una caracterización de las variables de estudio, teniendo en cuenta los aportes de diferentes académicos en el tema, lo cual permitirá comprender y dar el sustento científico.

Se determinan los objetivos en este trabajo, tanto el general como los específicos que permitirán a partir de ellos, la matriz de consistencia, proyectar las hipótesis que luego serán corroboradas con los resultados, se detalla la metodología de investigación a utilizarse; esta sección incluye el diseño metodológico que se pretende emplear, el método de selección, procesamiento y análisis de información así como la determinación de indicadores objeto del análisis.

Mediante el presente trabajo de investigación se determinará si existe una relación inversa entre el Financiamiento, Capacitación y rentabilidad y la productividad y rentabilidad de las Abarrotes de la Provincia de Tocache. Finalmente la presente investigación busca revalorizar lo propio, lo local, lo interno, como fuente de desarrollo y de crecimiento, demostrando la trascendencia de los factores que afectan el desarrollo de las medianas y pequeñas empresas. De igual modo se busca proponer una estrategia de aplicación de mecanismos, que se adecuen a superar sus necesidades,

analizando cada una de sus características para fortalecer sus debilidades promoviendo su competitividad, productividad y asociatividad, en la perspectiva de mejorar su participación en la nueva economía del mercado global.

Finalmente están de manera ordenada alfabéticamente, toda la bibliografía consultada para elaborar la presente investigación y los anexos que corroborarán la autenticidad y ejecución pertinente de la investigación.

1.1. Planteamiento del problema

Desde la hominización, el hombre se ido asentado en lugares estratégicos e iniciando las urbes, simultáneamente aparece el intercambio comercial para abastecerse y sobrevivir, concentrándose poder y abastecimiento en algunas sociedades que poco a poco van formándose los la concentración de negocios, hasta que en las últimas décadas la industrialización y producción masiva de algunos productos ha generado que de concentre la economía en los grandes monopolios, fruto de un mundo globalizado y dotado de grandes empresas que comandan el comercio mundial.

Junto a ello aparecen las Micro y pequeñas empresas, cuya labor es de indiscutible relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo de una sociedad de clase baja y media, sino también contribuyendo con su participación en el desarrollo socioeconómico en los diferentes lugares. De acuerdo a Okpara & Wynn (2007) los pequeños y medianos negocios son la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno de su país.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son de mucha importante en la economía mundial, contribuyen a impulsar el crecimiento económico permanente y sostenible, la generación de empleo y por ende disminución progresiva de la pobreza. En la última década, se viene presentando un fenómeno de creación de empresas a nivel nacional, de manera muy especial la creación de empresas en la región San Martín, muchas de ellas en lo que concierne a dar el valor agregado a la producción agrícola como arroz, cacao, maíz, plátano, entre otros.

También, la migración constante a la selva peruana, viene generando una serie de cambios en la región, gran explosión demográfica en las ciudades, motivo suficiente para la instalación de pequeñas empresas dedicadas al comercio en textiles, abarrotes, ferreterías, agroquímicos y combustibles.

También junto al crecimiento poblacional, están las grandes y pequeñas empresas bancarias y crediticias, empresas que buscan instalarse y contribuir con el desarrollo personal y de la región a través de generar diferentes formas de financiamiento económico a MYPES que desean instalarse o aumentar su capacidad de producción o comercio, ello ha generado que muchas empresas sean beneficiadas con financiamiento crediticio cada vez mayor, en algunas veces sin control.

Es muy necesario que el usuario esté muy enterado de las condiciones y facilidades crediticias o pleno conocimiento de las consecuencias que se pueda acarrear en caso de morosidad, para ello se presenta la investigación que pretende determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache, en el 2018.

1.2. Enunciado del problema

General

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache – 2018?

Específicos

¿Cuáles son las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018?

¿Cuáles son las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018?

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018?

-¿Cuáles son las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018?

¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018?

1.3. Objetivos

General

Determinar y describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.

Específicos

- Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.
- Describir las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.
- Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.
- Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.

1.4. Justificación del problema

La presente investigación se justifica porque nos va permitir conocer a nivel descriptivo de la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de abarrotes de la ciudad de Tocache en el año 2018; la literatura y antecedentes demuestran que las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limita su supervivencia por la falta de apoyo financiero, el desconocimiento para adquirir un financiamiento crediticio, la poca relevancia y apoyo real que le dan los gobiernos de turno, son casi inexistentes los programas de capacitación y crediticio al personal encargado y las pocas facilidades para formalizar sus negocios extinguiendo la sostenibilidad en el tiempo.

La investigación permitirá tener conocimiento real y probado de cómo operan las micro y pequeñas empresas de la provincia de Tocache como parte del objeto de estudio; así como también servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la situación en otros sectores productivos y de servicios en. Si bien en nuestro país las MYPES conforman casi todo el grupo empresarial nacional, del total de empresas existentes en el Perú, el 98.4% son MYPES, las que aproximadamente, generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando un abultado 88% del empleo privado del país.

También, la presente investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, será posible aportar información necesaria a la sociedad y autoridades para tomar acciones pertinentes y oportunas para promover el desarrollo sostenible en la provincia y región, ya que Tocache se encuentra en un lugar estratégicamente ubicado, cercano a los mercados de las grandes urbes nacionales como los de la costa (Lima), la sierra central (Huancayo, Jauja, Junín, Cerro de Pasco) y la selva (Tarapoto, Pucallpa)

Finalmente, permitirá, la investigación, obtener mi título profesional de Contador Público, permitiendo, además que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, siga fortaleciendo los estándares de calidad, y formar profesionales competentes y líderes, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Tanto a nivel internacional, nacional, como regional, se ha seleccionado algunos trabajos investigativos que guardan relación con la presente investigación que respaldan el trabajo, siendo los siguientes:

Márquez Castillo (2007), en su tesis titulada “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas”, cuyo objetivo es conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo, teniendo una muestra de 52 personas, utilizando una entrevista y una encuesta para el recojo de información, insumo que sirvió para concluir que, la mediana y pequeña empresa en el país es una fuente generadora de riqueza y por ende es importante un financiamiento eficaz para capital de trabajo. También que, el buen funcionamiento del sistema de gestión administrativo permite una buena evaluación de sus operaciones crediticias.

Agrega que, se ha establecido que la política de créditos de ellas es esencial porque de ella depende lograr una buena gestión en los proyectos en que la empresa se embarcó. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas.

Añade que, lograr optimizar los recursos con los que cuenta la Mediana y pequeña empresa a través de la información financiera oportuna, que con veracidad y confianza muestra la interpretación de Estados Financieros y se pueda tomar decisiones para desarrollar este sector empresarial. Se ha establecido que es muy importante el record crediticio de una mediana y pequeña empresa para que el sector financiero no le quite el apoyo brindado

porque no es tan fácil acceder a un crédito debido a la cartera pesada que manejan los bancos.

Finalmente concluye que, de forma positiva se ve la normatividad legal establecida para las medianas y pequeñas empresas permite un financiamiento dentro de una empresa por qué se va a echar a andar los proyectos propuesto, las proyecciones financieras logrando el fortalecimiento patrimonial dando la importancia que tienen estas empresas en el país como fuente generadora de riqueza. Es así que las normas tributarias deben orientarse a crear beneficios diferentes para las medianas y pequeñas empresas.

Otro de los trabajos investigativos es el de Gallozo, D. (2017), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016”, cuyo objetivo es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz periodo 2016, investigación descriptiva con un diseño no experimental descriptivo, tomando como muestra de 58 propietarios y trabajadores de restaurantes del mercado Central de Huaraz, donde, entre otras, concluye que queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, 2016; es trabajar con sus ahorros personales para que no tengan deudas con entidades financieras a largo plazo, crear más capital para que el negocio crezca más, en cuanto a la capacitación es realizar más inversión para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad es hacer análisis para que su negocio rentable de las ventas diarias, semanales y mensuales. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

También, Rengifo Silva (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería - provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”, donde su objetivo general es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería. Siendo la investigación descriptiva y con una muestra de 14 microempresas, que fueron parte de la aplicación del cuestionario contando con 23 preguntas, mediante la técnica de la encuesta, concluyendo que, del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta. Agrega que, las principales características de los micros y pequeñas empresas del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Añade que, los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Considera que, los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

Y concluye que, el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

El internacional Gonzales, S. (2014) en su investigación que la titula “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, se propone determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, que le lleva a la siguiente conclusión: se observó que una de las más álgidas dificultades que presentan las empresas parte de la investigación es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de resolver sus operaciones y promover proyectos que beneficien su autodesarrollo y crecimiento.

Además, Cano, D. (2016), en su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes-barrio pampa grande - Cajabamba, 2015.” Concluye que la totalidad (100%) son adultos su edad fluctúa entre los 26 a 64 años, poco más de la mitad (54.55%) son del sexo femenino, es decir las mujeres están tomando parte de la dirección en las empresas y/o gobiernos, poco menos de 1/3 (27.28%) tiene instrucción superior universitaria completa y mucho menos de 1/3 (18.18%) tiene superior no universitaria incompleta, esto quiere decir que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir.

Según los antecedente y resultados más relevantes, la mayoría (90.91%) tiene más de 3 años en el rubro empresarial, poco menos de la mitad (45.46%) poseen dos trabajadores permanentes; poco menos de 2/3 (63.64%) no posee trabajadores eventuales dentro de su negocio y la mayoría de (81.82%) formaron sus MYPES para obtener ganancia. Estos resultados nos demuestran que las MYPES son estables y necesitan más

apoyo por parte de instituciones públicas y/o privadas para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad. Según resultados encontrados, la mayoría de (90.91%) obtuvieron financiamiento de terceros, la mayoría (80%) obtuvo financiamiento de entidades no bancarias (Cajas de ahorro y crédito). Asimismo, para la mayoría (80%) los créditos recibidos fueron a corto plazo y la mayoría de dichos créditos (90%) fue invertida en capital de trabajo. Se recomienda que, para que las MYPES puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras privadas a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten a las MYPES elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.

Poco menos de 2/3 (63.64%) de las MYPES encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito. Asimismo, poco más de 1/3 (36.37%) recibieron una capacitación los dos últimos años, la totalidad (100%) su personal no ha recibido ninguna capacitación, para poco menos de 2/3 (63.64%) la capacitación es una inversión y poco menos de 2/3 (63.64%) considera que la capacitación es relevante para su empresa.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Teoría del financiamiento

Cualquier decisión de inversión requiere conocer elementos básicos como: grado de conocimiento del negocio; tipo de activo que se utilizará en el proceso operativo; modos de venta a clientes; plazos de recupero de la inversión, riesgos del entorno y propios del sector, grado de competitividad del sector, entre otras variables.

La decisión de inversión conlleva a determinar la fuente de financiamiento, y en ello lleva a pensar en la estructura del financiamiento: el peso que se le dará a cada una de las fuentes: recursos propios (capital) y deuda (pasivos).

En cuanto a la teoría del financiamiento, Amat & Puig, (2013) se refiere a la evolución donde aseveran que todas las finanzas como una disciplina de las ciencias económicas inician a consolidarse a fines del siglo pasado y desde entonces han ido cambiando varios enfoques que la han constituido como una disciplina autónoma y con un alto grado de solidez.

Otro de los autores es que se refiere al tema es Miranda (2005), quien refiere que las fuentes de financiamiento se puede tratar desde las formas internas como las externas. Las primeras hacen mención a todos los recursos generados como consecuencia de las actividades de la empresa; mientras que las segundas por su parte, corresponden a todos aquellos recursos obtenidos a través de dos formas: primero permitiendo la participación de terceros a través de acciones o bonos, y la segunda por medio de la obtención de créditos financieros.

La fuente de fondos está muy relacionado a los tiempos de pago del financiamiento, y este se divide en: corto y largo plazo.

2.2.1.1. El financiamiento a corto plazo

El financiamiento a corto plazo son aquellos financiamientos que se dan para ser reembolsados a un corto tiempo. Obteniéndose de una manera más rápida que un financiamiento a largo plazo siendo también, por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; ante ello, Santandreu y Santandreu (2000) afirma que todo financiamiento debe ser escogido por la empresa de acuerdo a las necesidades de inversión; una verdadera gestión del circulante debe apegarse por analizar las variaciones del activo circulante, comprender, también, las alternativas de financiamiento que tiene, seleccionar adecuadamente fuentes de financiamiento complementarias y analizar el costo de cada alternativa adicional.

Con base en los elementos presentados en este marco teórico y la caracterización de las Pymes y del Sector comercio que se muestran en las

siguientes secciones, se realiza el análisis de la relación entre gestión financiera y acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en Bogotá para los periodo comprendido entre 2008 y 2013, y con ello finalmente proponer recomendaciones que contribuyan a mejorar su desempeño. Es importante destacar que para el análisis de la gestión financiera de las organizaciones tomará como insumo principal el comportamiento de los indicadores estimados a partir de los estados financieros que las empresas reportaron a la Superintendencia de Sociedades (2014) en el periodo seleccionado.

Todas las decisiones de financiamiento a corto plazo están relacionadas con el manejo de todos los activos y pasivos de duración que por lo general es menor a un año y se constituyen en parte esencial en el desarrollo de las actividades del negocio ya que garantizan la disposición de recursos para poder operar (liquidez). Es por esto que se debe dar una adecuada gestión del capital de trabajo o gestión del activo circulante, entendida ésta como la planificación y control de la inversión y financiamiento a corto plazo, ya que si no se cuentan con los recursos mínimos la empresa corre el riesgo de quedar en insolvencia y por ende comprometer su continuidad.

La estructura del capital de trabajo está conformada por: efectivo en caja y bancos, valores negociables, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar y préstamos bancarios menores a un año. Considerando la naturaleza de estas partidas y su alta volatilidad, es pertinente efectuar una adecuada gestión de las mismas, pues su manejo no puede realizarse sin una directriz conductora dado el impacto que genera en el resultado de la empresa.

a) Capital de trabajo

El capital de trabajo son todos los recursos necesarios que toda empresa necesita para poder operar con normalidad y ser sostenible en el tiempo, está relacionada con la obtención de todos los recursos necesarios para la inversión del circulante teniendo en cuenta algunos factores como: la

rentabilidad, el costo y la liquidez. Dicha gestión se desagrega en: administración del efectivo (tesorería), de las cuentas por cobrar, del inventario, de las cuentas por pagar, de los proveedores, de las deudas acumuladas y de los préstamos bancarios; cuyas políticas de gestión están condicionadas no a requerimientos de la empresa sino a exigencias del sector y de terceros (Santandreu & Santandreu, 2000).

- **Administración del efectivo**

Es toda la planificación y puesta en marcha a una empresa de determinado rubro, para ello Córdoba (2012), lo define a la administración del efectivo como la responsable del manejo adecuado y oportuno del dinero en la organización con el único fin de garantizar un nivel mínimo de efectivo para efectuar las diferentes actividades administrativas y operacionales del negocio.

- **Administración del inventario**

La administración del inventario, es una de los insumos necesarios y que tiene que efectuarse de manera adecuada y con cautela para evidenciar las actividades, los movimientos económicos y financieros, las tareas y actividades propuestas y las metas propuestas de acuerdo a sus informes de corto o largo plazo.

Es el punto determinante en el manejo estratégico de la MYPE tanto de la prestación de los servicios como de toda la producción de bienes, que determina todos los métodos de registro, de la rotación de las formas de clasificar y el modelo de inventariar y controlar según sea el caso.

De acuerdo con Vera (2009) la gestión del inventario busca determinar el nivel óptimo de inventario disponible con el menor costo, evitando en primer lugar excesos de stock que provoquen un aumento de los costos de almacenaje y aseguramiento y en segundo lugar garantizando la

disponibilidad de existencias requeridas en el momento justo. La gestión de inventarios debe enfatizar en acciones tales como:

- Determinar el nivel de inventarios óptimo de acuerdo al volumen de ventas.
- Establecer control sobre aquellos productos que cumplieron su ciclo y no fueron vendidos.
- Implementar métodos de valoración de las existencias acorde a las características de los productos y en función de los costes y distribución de los mismos.
- Determinar el nivel mínimo de inventario para cada producto, atendiendo a la demanda del mercado
- Considerar los efectos cambiantes del entorno, los cuales pueden afectar la demanda de los productos que se encuentran en inventario

- **Administración de las cuentas por cobrar**

La gestión de las cuentas por cobrar hace referencia al manejo de las políticas de crédito y cobranza manejadas por la empresa, de manera que se logre un cobro efectivo de la cartera y se propenda por reducir al máximo el tiempo de cobro. De este modo la gestión debe definir las líneas y límites de créditos, controlar la morosidad, vigilar el cumplimiento de los cobros, comprobar que las ventas se realicen en las condiciones establecidas y hacer un seguimiento y control a sus clientes. Considerando lo anterior, se evidencia la necesidad de una adecuada planificación y control de la política de crédito con el fin de minimizar el riesgo de no pago de los flujos que le pertenecen a la empresa los cuales hacer parte importante de su desempeño financiero (Santandreu y Santandreu, 2000).

2.2.1.2. El financiamiento a largo plazo

El financiamiento a largo plazo, es una de las formas de adquirir presupuesto para las mejoras empresariales, son más tentadores para las MYPES por

sus bajos costos de intereses, que pueden ser manejados de manera mensual, trimestral, semestral o anual, siendo también riesgoso en caso de quiebra o baja demanda del mercado. En cuanto a este tema, Vera (2010) afirma que las fuentes de financiamiento que aportan recursos que serán pagaderos en un término mayor al ciclo de operación de la empresa (generalmente 1 año), resume las fuentes de financiamiento a largo plazo en financiamiento derivado de los accionistas y el financiamiento proveniente de terceros.

2.2.1.3. Fuentes de financiamiento provenientes de los accionistas

a) Fuentes externas

Hace referencia a todos los recursos aportados por accionistas (nuevos o existentes) para financiar las operaciones de la empresa. Están representados en títulos de propiedad denominados acciones y conforman lo que se denomina capital social.

- **Acciones comunes**

Otorga los mismos derechos sobre la propiedad del accionista y concede igual participación en las utilidades de la empresa. El costo asociado a estos recursos aunque no se ve reflejado en el estado de resultados, se puede decir que es el costo de oportunidad que tiene el inversionista de colocar sus fondos en otra alternativa de similar riesgo que le genere mayor rentabilidad. Los accionistas estarán conformes si el rendimiento que generan las operaciones de la empresa es igual o superior a sus expectativas iniciales. Teniendo en cuenta que el rendimiento está asociado al riesgo, es decir, que mientras mayor sea el riesgo de una inversión mayor será el rendimiento a exigir, son los accionistas comunes los que soportan el mayor nivel de riesgo entre el conjunto de proveedores de recursos, y por ende, son los que exigirán el mayor rendimiento por los recursos aportados.

- **Acciones preferentes**

Otorga mayores privilegios frente a las acciones comunes en cuanto a activos, utilidades de la empresa y reparto de dividendos, es así como en el momento en que se entrega el título valor se tiene conocimiento de los flujos que se obtendrá por concepto de dividendos. Al igual que las acciones comunes, las acciones preferentes tienen un riesgo asociado, sin embargo en menor nivel puesto que gozan de ciertas garantías fijas. Por este motivo, el rendimiento esperado por esta acciones es mucho menor que el de las acciones comunes.

b) Fuentes internas

La obtención de financiamiento interno en la empresa se da través de la reinversión de utilidades o excedentes que se generan en el ejercicio de la operación. Estos excedentes son la parte que corresponde a los accionistas que han invertido en acciones comunes, sin embargo la empresa presenta oportunidades de inversión que generarán una rentabilidad que justifica la retención de esos recursos. Esta fuente de financiamiento interno puede ser de dos clases:

- **Utilidades retenidas (no distribuidas)**

Corresponde a los recursos generados por la empresa en un periodo y que no han sido distribuidos entre los accionistas comunes, por lo cual son utilizados para financiar operaciones de la empresa. Pese a que su costo no está explícito en el estado de resultados, esta fuente de financiamiento trae consigo un costo equivalente al rendimiento que obtendría el accionista si invirtiera esos fondos en un negocio de riesgo similar. Puede inferirse entonces que este tipo de financiamiento tiene un costo similar al del financiamiento con acciones comunes, pero levemente menor puesto que no hay costos de transacción de la emisión en el mercado.

- **Dividendos en acciones**

Se convierte en una fuente de financiamiento interna, cuando la empresa decide pagar los dividendos en acciones, es decir conserva los recursos generados para ser distribuidos.

Fuentes de financiamiento provenientes de terceros

El financiamiento proveniente de terceros corresponde a aquellos inversionistas que evalúan el riesgo del negocio y colocan sus fondos a cambio de obtener un rendimiento proporcional al riesgo asumido y recuperar su capital al final del plazo pactado. Este tipo de financiamiento se ve reflejado en el estado de resultados de la empresa ya que el rendimiento esperado por el proveedor de los fondos es el costo (tasa de interés) que debe pagar la organización por el uso de los recursos.

Algunos de los tipos de financiamiento de terceros más comunes son:

- **Financiamiento de instituciones financieras**

La empresa puede obtener recursos a través de las entidades financieras mediante la modalidad de préstamo con vencimiento a mediano y largo plazo. Las instituciones financieras se convierten en intermediarios financieros, al captar del público ahorrador los recursos a cambio de una tasa de interés pasiva y entregarlos a aquellos agentes que tienen insuficiencia de recursos a cambio de una tasa de interés activa. La diferencia entre ambas tasas es la ganancia que obtiene las entidades financieras para cubrir sus gastos y generar rendimiento de su negocio.

- **Emisión de títulos de deuda (obligaciones)**

Otra forma para obtener financiamiento es a través de los mercados de capitales mediante la emisión de títulos valores representados en deuda,

más conocidos como bonos. Esta emisión pública consiste en un contrato en el cual la empresa otorga un título a cambio de los recursos obtenidos y se compromete a pagar intereses y capital por un tiempo determinado, usualmente mayor a un año.

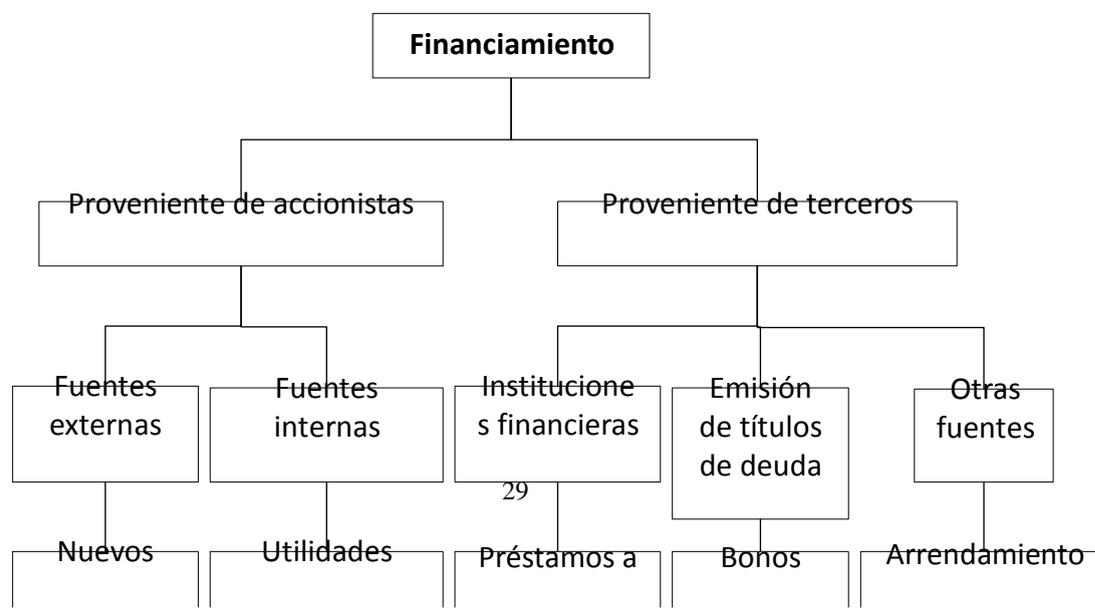
- **Otras fuentes de financiamiento**

Arrendamiento Operativo

Entre otras modalidades de financiamiento puede incluirse el arrendamiento operativo. Aun cuando la empresa no incluye en sus estados financieros los rubros utilizados en los contratos de arrendamiento operativo, es importante considerar que si no se arrendaran esos activos, la empresa tendría que comprarlos y financiarlos para darle operabilidad al negocio.

Arrendamiento Financiero

Al igual que el arrendamiento operativo, el arrendamiento financiero se convierte en una alternativa de financiamiento complementaria que le permite a las empresas realizar diferentes tipos de inversiones sin necesidad de adquirir el bien a cambio de entregar unos pagos periódicos a la entidad intermediaria. De este modo esta obligación resulta equiparándose a un préstamo u otro tipo de crédito ya que se obtiene recursos en forma de bien y se va cancelando la obligación asociada. De acuerdo a Saavedra (2011) este tipo de financiamiento es más flexible ya que permite dar liquidez a activos de uso específico y con un menor riesgo.



2.2.2. Financiamiento

El financiamiento es el otorgamiento crediticio para diferentes índoles de mejora o repotenciación de una empresa, este financiamiento puede venir de diversas fuentes: internas y externas. Estas dos fuentes arman la estructura de financiamiento que utiliza la empresa y por lo tanto definirá los tipos de obligaciones. Por ejemplo, las fuentes internas, como el aporte de capital por otros socios, obligará a compartir las decisiones y repartir las utilidades. En las fuentes externas se encuentran los recursos que otorgan las instituciones financieras y también los proveedores, y ellos cobrarán los respectivos intereses.

2.2.3. Capacitación

La capacitación es la puesta en marcha de muchas estrategias para el fortalecimiento de capacidades del personal que labora en determinada empresa, es la actualización que deben tener el personal para efectos de brindar un mejor servicio o desempeño desde donde esté operando, la capacitación es una de las formas de inversión para mejorar productivas y comerciales.

La OIT (1993) define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria.

Según la UNMSM (2005), se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar

orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes.

La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente (Sence, 2006).

2.2.3.1. Capacitación y desarrollo empresarial

La capacitación viene ligada al desarrollo personal profesional y empresarial generando a la postre mejores ganancias y por ende un crecimiento de la MYPE. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación / competitividad, capacitación / productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación:

- Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión (OIT, 2005).
- Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% (Chacaltana y García, 2001).
- Cuando el lado de la oferta se encuentra bien organizado y con buen nivel técnico en temas relevantes para la demanda de las empresas, su demanda por capacitación tenderá a crecer, porque encontrarán que la

oferta contribuye efectivamente a elevar su productividad. Por el contrario, si los demandantes conocen que la oferta de servicios de capacitación es de baja calidad y pertinencia, es altamente probable que la demanda efectiva se contraiga (OIT, 2005).

- Lo que marca una diferencia consistente y una ventaja competitiva de un país o región es la actitud y capacidad de aprender. Es decir, no se trata de disponer de un activo, sino de dar los pasos necesarios para mantenerlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera original (OIT, 2005).
- Las empresas que capacitan a su personal generan más de 25% de valor agregado que aquellas que no lo hacen (Chacaltana y García, 2001).

2.2.4. Micro y Pequeña Empresa MYPE

Son aquellos establecimientos comerciales y centros pequeños de producción que se van forjando en las pequeñas ciudades y poblados a raíz de las necesidades de servicio que aqueja la población, responde a determinadas sociedades y brinda servicios personalizados o menudeo que poco a poco se vienen legalizando y creciendo para brindar un mejor servicio, dar valor agregado a la materia prima o fortalecimiento e capacidades de la población.

De acuerdo a la Ley N° 28015, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Si se constituyen como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública y o les exige la presentación de la minuta. Tampoco requieren del pago de un porcentaje mínimo del capital suscrito.

Ellas han tenido cambios sobre las actividades que podían realizar:

Desarrollar actividades de producción o comercialización de bienes o prestación de servicios (art. 1, Decreto Legislativo 705, 1991, Ley de Promoción y de Micros y Pequeñas Empresas).

Luego, se incorporó las actividades de extracción y transformación.

Desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (art. 2, Ley 28015, 2003, Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa).

Posteriormente ya no se considera como criterio de calificación de las ventas anuales, y solo se deja la cantidad de trabajadores, y en este tema la pequeña empresa duplica su límite, de 20 a 40 trabajadores. (Ley 27268)

Ya en el 2003, mediante la Ley 28015, se restituye el criterio de calificación por las ventas anuales, y se vuelve a incrementar la cantidad de trabajadores para la pequeña empresa, su límite pasa de 40 a 50 trabajadores.

En el 2013, otra vez, el criterio de calificación por el número de trabajadores desaparece en la siguiente legislación, y solo queda el criterio de las ventas,

y se vuelve a incrementar para la pequeña empresa, su límite pasa de 850 a 1,700 UIT (Ley 30056)

Al interior de ella se tienen sistemas contables de poca información. La dimensión reducida de sus operaciones no le permite tener un contador a tiempo completo, solo tiene la asistencia por algunas horas al mes de un auxiliar contable, y en algunos casos de un contador público. A ello se agrega la alta informalidad de su actividad comercial: parte de las ventas no se facturan; todos o parte de los empleados no están en planilla; todo o parte de las adquisiciones de los insumos y servicios que reciben son adquiridos a proveedores informales, etc.

➤ Altos costos de transacción.

Lo señalado en el punto anterior hace que existan altos riesgos en la transacción con el proveedor al no contar con un documento que exprese la compra-venta, y esto reduce el éxito de un reclamo siguiente ante cualquier problema.

➤ Información asimétrica y selección adversa.

La reducida y poco confiable información de la empresa que solicita un crédito hace que la entidad financiera lo perciba como un cliente con problemas potenciales, y por lo tanto calificará a esta empresa como de riesgo alto. Este riesgo repercute en una elevada tasa activa ante la probabilidad de una selección adversa. También en los plazos de pago: mayor riesgo, es calificado como de menor tiempo para pagar el crédito.

➤ Daño moral (Moral Hazard).

El empresario tiende a confundir la finanza personal con el de su empresa, y esto distorsiona el uso del financiamiento para fines distintos al declarado

en su solicitud. Pide un crédito para capital de trabajo y al final termina usándolo en un gasto familiar.

- Dependencia del esquema crediticio basado en las garantías.

Los problemas señalados anteriormente llevan a muchos riesgos y por lo tanto la institución financiera considerará más la garantía para otorgar el financiamiento, que la viabilidad del negocio. Esta garantía muchas veces no está disponible para el empresario y en ocasiones, a pesar de contar con ellas, no está dispuesto a aportarlas, por tratarse de su patrimonio familiar.

- Deficiencias del sistema jurídico.

Se presenta un proceso largo y tortuoso en la adjudicación de la garantía cuando el crédito no es pagado, y esto repercute en la elevación de la tasa activa que cobra la entidad financiera.

Según el Decreto Legislativo N° 1086: Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro Y Pequeña Empresa y Del Acceso al Empleo Decente, señala que el Régimen Laboral Especial comprende:

- Remuneración

Los trabajadores de la microempresa comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital. Con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo podrá establecerse, mediante Decreto Supremo, una remuneración mensual menor.

➤ El descanso vacacional

El trabajador de la Micro y Pequeña Empresa que cumpla el récord establecido en el artículo 10º del Decreto Legislativo N° 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al Régimen Laboral de la Actividad Privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios.

➤ El despido injustificado

El importe de la indemnización por despido injustificado para el trabajador de la microempresa es equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. En el caso del trabajador de la pequeña empresa, la indemnización por despido injustificado es equivalente a veinte (20) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias.

➤ Seguro Social en Salud

Los trabajadores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley serán afiliados del Régimen Especial Semiconstructivo de Salud. Ello se aplica, asimismo, para los conductores de la Microempresa. Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de Es Salud y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto al artículo 6º de la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, y modificatorias.

➤ Régimen de Pensiones

Los trabajadores y conductores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes previsionales

contemplados en el Decreto Ley N° 19990, Ley que crea el Sistema Nacional de Pensiones de la Seguridad Social, y en el Decreto Supremo N° 054-97- EF, Texto Único Ordenado de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones. Los trabajadores y conductores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley, que no se encuentren afiliados o sean beneficiarios de algún régimen previsional, podrán optar por el Sistema de Pensiones Sociales. Ello se aplica, asimismo, para los conductores de la Microempresa

2.2.4.1. Caracterización de pequeñas y medianas empresas (PYMES)

De acuerdo con Correa (2006) en los últimos años ha habido una intensificación de los esfuerzos realizados por diferentes entes gubernamentales para promover el emprendimiento, apoyar el fortalecimiento y estabilidad de las MiPymes, considerando su impacto y envergadura en la economía actual a través de la generación de empleo y contribución al PIB.

Frecuentemente están formándose empresas de este tipo, sin embargo, no cuentan con una base de dirección y gestión que les ayude a operar su negocio estratégicamente. Surge así la necesidad de acompañar a este tipo de unidades económicas, pero no solo desde procesos como facilitar su formalización y entregar capitales iniciales, sino a través de un acompañamiento en mejorar sus procesos a través de la gestión.

Se ha seleccionado a las Pymes, teniendo en cuenta que constituyen un nivel medio de empresa y tienen un grado de formalización aceptable que les permite manejar recursos operar su negocio con un mayor dominio en comparación a las microempresas, las cuales han sido excluidas del estudio principalmente por tener una estructura administrativa y operativa informal así como una carencia significativa de recursos, por lo que estudiar las variables e indicadores propuestos en esta investigación en este segmento de empresas no se arrojarían resultados representativos y contundentes (Correa, 2006)

2.2.4.2. MYPE según organización empresarial

Persona natural

La constitución de una empresa como Persona Natural (con negocio), asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa, lo que implica que la persona asume responsabilidades y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que se encuentren a su nombre), las deudas u obligaciones que contrae la empresa.

Ventajas

- Para la empresa, este tipo de organización representa bajos costos de entrada y salida del mercado, se puede crear y liquidar fácilmente, la constitución de la empresa es sencilla y rápida, no representa mayores trámites, la documentación requerida es mínima.
- La propiedad del patrimonio, el control y la administración de la empresa se encuentran centralizada en una persona.
- Se puede ampliar y reducir el patrimonio sin restricción.
- Pueden acogerse a regímenes más favorables para el pago de impuestos

Desventajas

- Tiene responsabilidad ilimitada, el dueño asume ilimitada toda responsabilidad por deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, garantiza las obligaciones de la empresa con sus bienes personales.

- Acceso limitado a créditos financieros, por lo cual tiene fondeo de capital limitado a lo que pueda aportar el dueño

Persona Jurídica

Tiene existencia legal pero no tiene existencia física y puede estar representada por una o más personas natural.

Ventajas

- Los dueños de la empresa tiene responsabilidad limitada, se asume la responsabilidad por las deudas u obligaciones contraídas por la empresa, con los bienes, capital o patrimonio de la empresa.
- Existe mayor disponibilidad de capital, el cual puede ser aportado por los socios.
- Hay mayor posibilidad de acceder a créditos financieros.

Desventajas

- Mayor costo de entrada de la empresa, se requiere más trámites y requisitos.
- Mayor control tributario
- La administración y control puede recaer en varios socios.
- Presentan mayor dificultad para liquidar o disolver la empresa.

2.2.4.3. Formas jurídicas más usuales de organización empresarial en el Perú

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - EIRL (Decreto Ley N° 21621)

Es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal, con patrimonio distinto al de su titular, tiene carácter mercantil, cuyo titular es el órgano máximo de la empresa, el gerente es designado por el titular, y tiene a su cargo la administración de la empresa, el titular puede ser gerente de la empresa denominándosele Titular-Gerente. Una persona natural puede ser titular de una o más EIRL.

Sociedad de Comercial de Responsabilidad Limitada – SRL (Ley N° 26887)

Es una forma societaria cuyo origen y algunas de sus características son propias de las sociedades personalistas, la responsabilidad de los socios está limitada a su aporte de capital. Sus órganos son: la Junta General de Socios, que representa a todos los socios y la Gerencia, el cual es el encargado de la dirección y administración de la sociedad

Sociedad Anónima - SA (Ley N° 26887)

Es una sociedad de capitales con responsabilidad limitada. El número de socios no puede ser inferior a dos (2) personas naturales o jurídicas. Sus órganos son: la Junta General de Accionistas que es el órgano máximo de la sociedad, y se reúne por lo menos una vez al año; el Directorio, es el órgano colegiado, elegido por la Junta General de Accionistas, en ningún caso el número de directores es menor de tres miembros; la Gerencia, es nombrado por el Directorio, es el representante legal y administrador de la sociedad, el cargo puede ser revocado en cualquier momento por el Directorio o Junta General de Accionistas, siendo que una sociedad puede tener uno o más gerentes.

Sociedad Anónima Cerrada – SAC (Ley N° 26887)

Es una persona jurídica de derecho privado de naturaleza comercial; no puede tener más de veinte (20) accionistas y sus acciones no pueden ser inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. Sus órganos son, la Junta General de Accionistas que es el órgano máximo de la sociedad, y se reúne por lo menos una vez al año; la Gerencia, es nombrado por la Junta General de Accionistas, es el representante legal y administrador de la sociedad, el cargo puede ser revocado en cualquier momento por la Junta General de Accionistas, la empresa puede tener uno o más gerentes - Sociedad Anónima Abierta – SAA (Ley N° 26887)

Es una persona jurídica de capital difundido, cuyas acciones necesariamente tiene que ser cotizadas en la Bolsa de Valores de Lima. Si bien la Ley de MYPE no la excluye, la sociedad anónima abierta puede calificar como una micro o pequeña empresa, lo cual resultaría inusual dado que este tipo de empresa compromete altos niveles de inversión y capital, por lo que podría ser excluido fácilmente por exceder los topes de ingresos.

2.2.4.4. Actores principales de las MYPES

- El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE)

En su calidad de organismo rector de la mype a través del Viceministerio de Promoción del Empleo y la Mype. Esta designación se justifica por tres motivos: la promoción del empleo a través de las mypes, la necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el MTPE.

- El Consejo Nacional de Desarrollo de la Mype (Codemype)

Cuya función es la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las mypes, en los ámbitos nacional, regional y local.

- Los consejos regionales de la mype (Coremype)

Cuya función es promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la mype en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales.

- Los gobiernos regionales y locales

2.2.4.5. Marco legal de la capacitación de la MYPE en el Perú

Según la Ley N.º 28015, Art. 16º Ofertas de Servicio y Capacitación y Asistencia Técnica. El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

Los programas de capacitación y asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

- a) La creación de empresas
- b) La organización y asociatividad empresarial
- c) La gestión empresarial
- d) La producción y productividad
- e) La comercialización y mercadotecnia

f) El financiamiento

g) Las actividades económicas estratégicas

h) Los aspectos legales y tributarios

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

Además en el Art. 17° Promoción de la Iniciativa Privada. El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de Capacitación y Asistencia Técnica de las MYPE.

El Reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas, que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría entre otros, a las MYPE.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

Además, entre los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de la mype se consideran: el acceso a los servicios de desarrollo empresarial; a los servicios financieros; a los mercados; y la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica.

No obstante, dicha ley solo dedica tres artículos a este tema, a pesar de que los servicios de desarrollo empresarial son considerados uno de los pilares para el desarrollo de la mype.

Con referencia a la capacitación, se indica que el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo debe coordinar con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

2.2.5. Marco conceptual

Teorías del Financiamiento

Se dividen en internas y externas. Las primeras hacen alusión a los recursos generados como consecuencia de la operación de la empresa; las segundas corresponden a los recursos obtenidos a través de dos formas principalmente: permitiendo la participación de terceros a través de acciones o bonos, y por medio de la obtención de créditos en el mercado financiero. (Miranda, 2005)

Capacitación

Es el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria. (OIT, 1993)

Rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa (Cuesta, 2011).

MYPE:

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)

Comercio de Abarrotes

Es un establecimiento comercial cuyo principal producto a la venta son Abarrotes.

Los comercios de abarrotes pueden variar de tamaño desde las independientes que tienen a la venta unos cientos de ejemplares, hasta las que son cadenas de comercio de abarrotes, este sector comprende también a los comerciantes al por menor y mayor dedicadas principalmente a la compra – venta (sin transformación) de bienes de consumo final para ser vendidos a personas y hogares, así como a unidades económicas dedicadas solamente a una parte del proceso (la compra o la venta). (Contreras, 2012)

III. METODOLOGÍA

Se define como los modos, las formas, las vías o caminos más adecuados para lograr objetivos previamente definidos (Carrasco, 2009)

Asimismo, Saenz, J. (1987) dice que el método es un conjunto de procedimientos para verificar o refutar hipótesis o proporciones sobre hechos.

3.1. Tipo de investigación

La presente investigación de acuerdo a sus hipótesis es de tipo cuantitativa, porque permite obtener la información necesaria para el problema de investigación.

3.2. Nivel de la investigación

Descriptivo, porque está limitada a describir las características, cualidades y atributos de las variables de investigación.

3.3. Diseño de la Investigación

El diseño utilizado en esta investigación es no experimental - descriptivo. No experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó los fenómenos tal como se presentan en el contexto real y descriptivo porque el propósito fue señalar las características de las variables de estudio, sin establecer relaciones de influencia de tipo causa - efecto.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.

3.4.El Universo y Población

3.4.1. Área geográfica del estudio

Tocache es una de las 10 provincias que conforman el departamento de San Martín, con la administración del gobierno regional de San Martín. Limita por el norte con la provincia de Mariscal Cáceres, por el sur con la provincia de Marañón, departamento de Huánuco, por el sureste con la provincia de Leoncio Prado, departamento de Huánuco, por el este y noreste con la provincia de Bellavista, por el oeste y noroeste con la provincia de Pataz, departamento de La Libertad.

Población

De acuerdo a la Cámara de Comercio de la provincia de Tocache se ha determinado la población que está constituida por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de abarrotes de la provincia de Tocache.

Muestra

De acuerdo a la población se ha tomado una muestra de 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes de la ciudad de Tocache, de manera dirigida.

3.4.2. Criterios de inclusión

Propietarios de la Zona urbana de la ciudad de Tocache.

3.4.3. Criterio de exclusión

No se ha considerado MYPES ubicadas en la zona rural.

3.5. Definición y operacionalización de las variables

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son las características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Años
		Sexo	Masculino
			Femenino
		Estudios de los representantes	Sin instrucción
			Primaria
			Secundaria
		Sup. Universitario	
Perfil de las MYPE	Identificar algunas de los datos de los MYPE	Tiempo dedicado a esta actividad	Un año
			Dos años
			Tres años
			Más de tres años
		Personal de la MYPE	Uno a cinco
			Seis a diez
			Once a quince
			Dieciséis a veinte
			Veinte a más
		Capacitaciones por las MYPE	Un curso
			Dos cursos
			Tres cursos
			Tres a más cursos

		Temas de capacitación	Gestión empresarial
			Manejo eficiente del crédito
			Gestión Financiera
Financiamiento en las MYPE.	Son las diferentes formas de financiamiento en una empresa	Financiamiento de su MYPE	Propio
			Ajeno
		Crédito para su negocio	Si
			No
		Tipo de crédito obtenido	Crédito de consumo
			Créditos Comerciales
			Créditos Hipotecarios
			Otros
		Instituciones que financió	Sistema Bancario
			Sistema no Bancario
		Inversión del crédito	Capital de trabajo
			Mejoramiento de Local
Activos fijos			
Programa de capacitación			
Otros			
Capacitación en las MYPE	Todo lo que tiene que ver con el fortalecimiento de las capacidades del personal de una empresa.	Capacitación antes del crédito financiero	Si
			No
		Capacitación en los últimos dos años	Uno
			Dos
			Tres
			Cuatro

		Cursos de capacitación que tuvieron	Inversión del crédito
			Manejo empresarial
			Administración de recursos humanos
			Marketing Empresarial
Rentabilidad en las MYPE	Características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.	Mejoramiento del negocio por el financiamiento recibido	Si
			No
		Cuánto mejoró tu rentabilidad	En 5%
			En 10%
			En 15%
			En 20%
			En más de 30 %
		A mayor inversión, mayor rentabilidad	Sí
			No
		La capacitación es inversión o gasto	Inversión
Gasto			

3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

3.6.1. Técnica

Fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

3.6.2. Instrumentos

Se utilizó una encuesta estructurada de 20 preguntas.

3.7. Matriz de consistencia

TÍTULO: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache - 2018.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN MUESTRA
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache	GENERAL: Determinar y describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.	GENERAL: Existen una serie de principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN. El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo  M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.	POBLACIÓN: Estuvo conformada por 20 comercios de abarrotes en la Provincia de Tocache.
	ESPECÍFICOS: Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales	ESPECÍFICOS: Existe una serie de características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las		MUESTRA: Estuvo conformada por 10 comercios de

<p>- 2018?</p>	<p>de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Describir las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Describir las principales</p>	<p>MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Existe una serie de características del perfil de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Existe una serie de características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Existe una serie de características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.</p> <p>Existe una serie de características de la</p>	<p>O = Observación de las variables: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.</p>	<p>abarrotes, cual representa el 50% de la población.</p>
----------------	---	--	---	---

	características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.	rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018.		
--	---	---	--	--

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

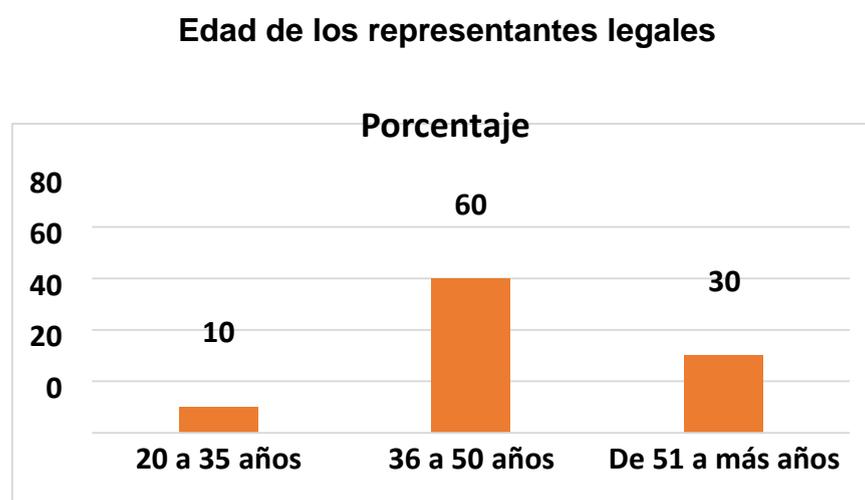
4.1.1. Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales

Tabla 1

Edad de los representantes legales			
Edad		Frecuencia	Porcentaje
20 a 35 años	1	10	
36 a 50 años	6	60	
De 51 a más años	3	30	
Total	10	100	

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 1



Fuente: Tabla 1.

En la presente tabla y gráfico 1 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre la edad de los representantes legales de las MYPE, observando lo siguiente:

De los resultados obtenidos se observan que el 30% (3) están en la edad de 51 a más años, el 60% (6) están en la edad de 36 a 50 años y un 10 % (1) de 20 a 35 años de edad.

Tabla 2

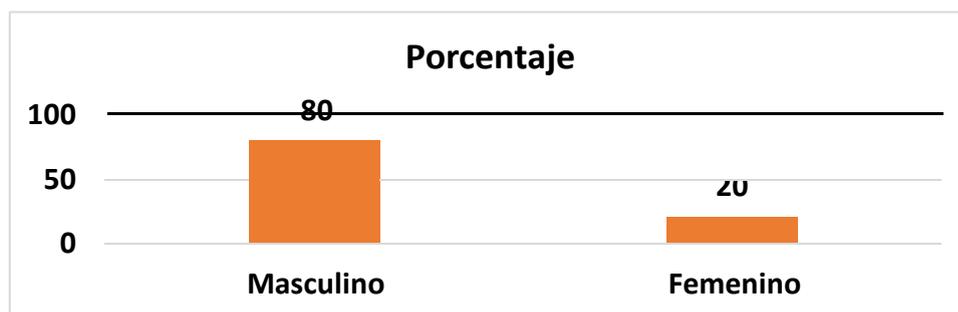
Género de los representantes de las MYPE.

Género		Frecuencia	Po
Masculino	8	80	
Femenino	2	20	
Total	10	100	

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 2

Género de los representantes de las MYPE.



Fuente: Tabla 2.

En la tabla y gráfico 2 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre el género de los representantes de las MYPE, observando lo siguiente:

Se evidencian claramente que existen más varones que mujeres que son administradores de las empresas parte de la investigación, corroborándose con el 80% (8) son masculinos y, el 20% (2) son de sexo femenino.

Tabla 3

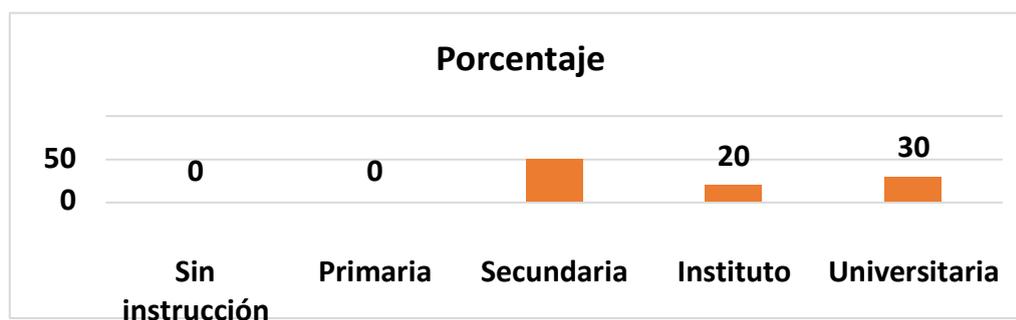
Estudios de los representantes de las MYPE.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0
Primaria	0	0
Secundaria	5	50
Instituto	2	20
Universitaria	3	30
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 3

Estudios de los representantes de las MYPE.



Fuente: Tabla 3.

En la tabla y gráfico 3 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre el grado de instrucción de los representantes de las MYPE, observando lo siguiente:

Se muestran que el 50% (5) tienen solamente estudios secundarios, mientras que el 20% (2) tienen estudios superiores a nivel de instituto superior y el 30% (3) cuentan con estudios universitarios.

4.1.2. Respecto al perfil de las MYPE

Tabla 4

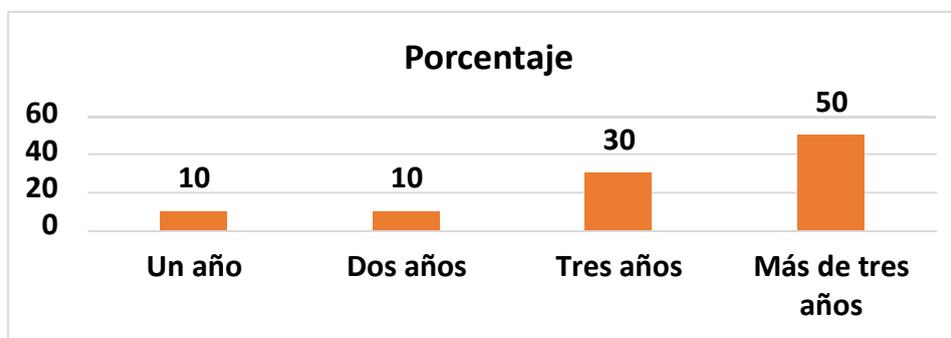
Tiempo dedicado a esta actividad

Antigüedad		Frecuencia	Porcentaje
Un año	1	10	
Dos años	1	10	
Tres años	3	30	
Más de tres años	5	50	
Total	10	100	

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 4.

Tiempo a que se dedica a esta actividad



Fuente: Tabla 4.

En la tabla y gráfico 4 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre el tiempo a que se dedica a esta actividad, observando lo siguiente:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 10% (1) recién un año se dedica a este negocio, el 10% (1) se dedica ya dos años a este negocio, mientras que el 30% (3) ya tiene tres años en el negocio y el 50% (5) ya más de tres años dedicados a este negocio.

Tabla 5

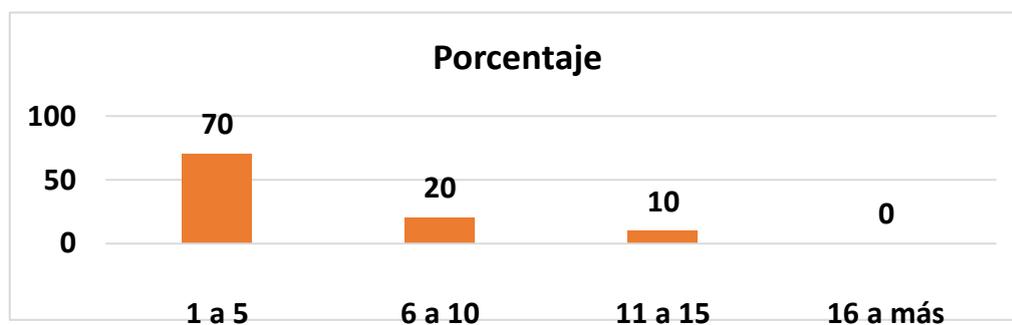
Cantidad de personal de la MYPE.

Cantidad		Frecuencia	Po
1 a 5	7	70	
6 a 10	2	20	
11 a 15	1	10	
16 a más	0	0	
Total	10	100	

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 5

Cantidad de personal de la MYPE.



Fuente: Tabla 5.

En la tabla y gráfico 5 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre la cantidad de personal con que cuenta la MYPE, observando lo siguiente:

De la muestra se observa que el 70% (7) cuenta con cinco trabajadores como máximo, el 20% (2) cuenta entre 6 y 10 trabajadores y el 10% (1) restante cuentan entre 11 y 15 años en la empresa.

Tabla 6

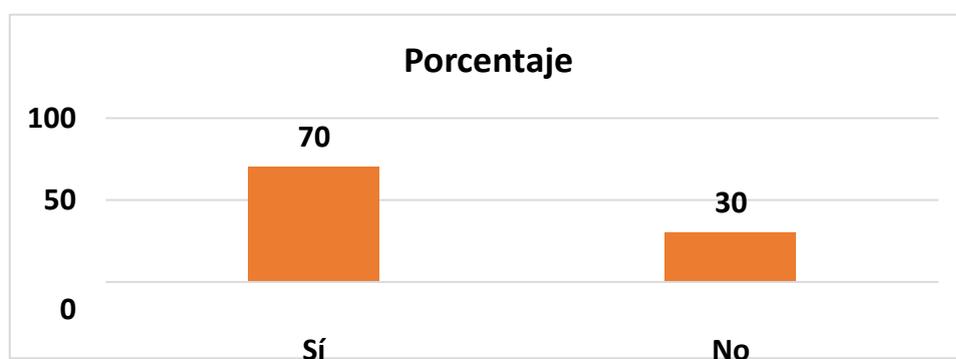
Capacitación el personal de las MYPE.

Capacitación		Frecuencia
Sí	7	70
No	3	30
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 6

Capacitación el personal de las MYPE.



Fuente: Tabla 6.

En la tabla y gráfico 6 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta si ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE, observando lo siguiente:

Se evidencia en esta pregunta que el 70% (7) de los trabajadores han sido capacitados, mientras que el otro 30% (3) no han sido capacitados.

Tabla 7

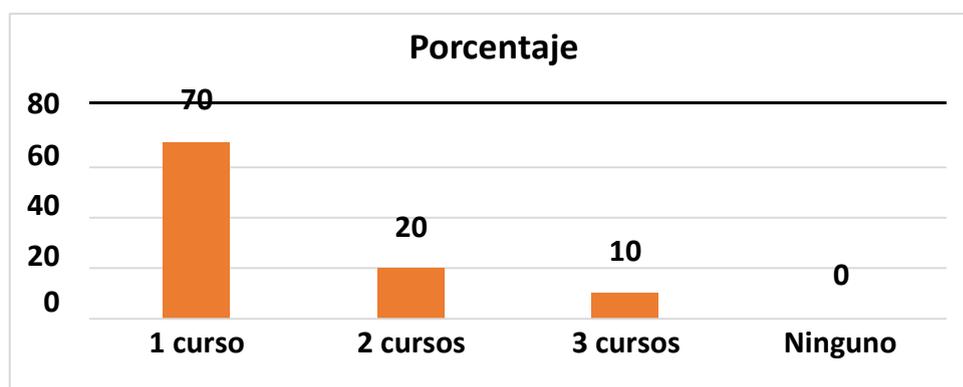
Capacitaciones por las MYPE.

Cantidad		Frecuencia	Porcentaje
1 curso	7	70	70%
2 cursos	2	20	20%
3 cursos	1	10	10%
Ninguno	0	0	0%
Total	10	100	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 7.

Capacitaciones por las MYPE.



Fuente: Tabla 7.

En la tabla y gráfico 7 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre la cantidad de cursos capacitados por las MYPE, observando lo siguiente:

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, se evidencia que el 70% (7) de los trabajadores han sido capacitados en un curso, el 20% (2) en dos cursos mientras que el otro 10% (1) ha sido capacitado en tres cursos.

Tabla 8

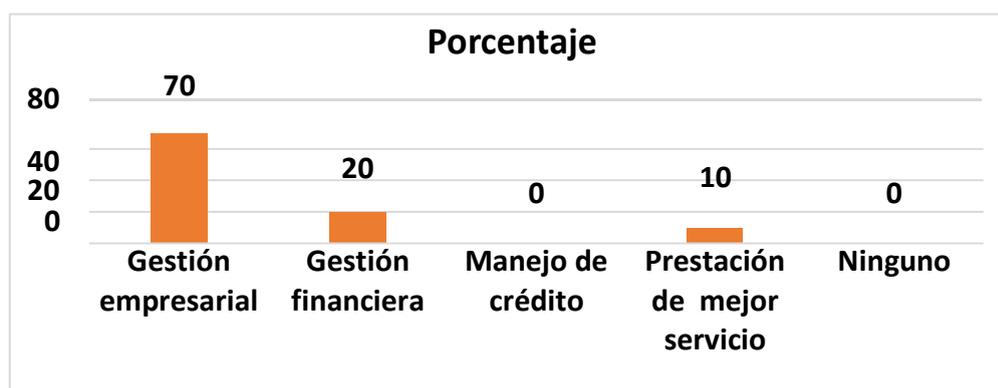
Temas se capacitaron

Curso	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	7	70
Gestión financiera	2	20
Manejo de crédito	0	0
Prestación de mejor servicio	1	10
Ninguno	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 8

Temas se capacitaron



Fuente: Tabla 8.

En la tabla y gráfico 8 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre temas se capacitaron sus trabajadores, observando lo siguiente:

El 70% (7) de los trabajadores han sido capacitados en gestión empresarial, el 20% (2) en gestión financiera mientras que el otro 10% (1) ha sido capacitado en prestación de mejor servicio.

4.1.3. Respecto al financiamiento

Tabla 9

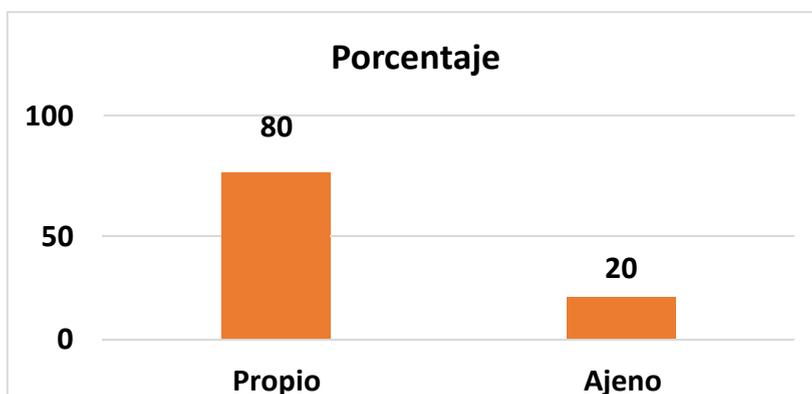
Financiamiento de su MYPE.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	8	80
Ajeno	2	20
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 09

Financiamiento de su MYPE.



Fuente: Tabla 9.

En la tabla y gráfico 9 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre el tipo de financiamiento de su MYPE, observando lo siguiente:

En cuanto a esta pregunta en su mayoría son propios, como se detalla: el 80% (8) de los trabajadores han autofinanciado y el 20% (2) su financiamiento es ajeno.

Tabla 10

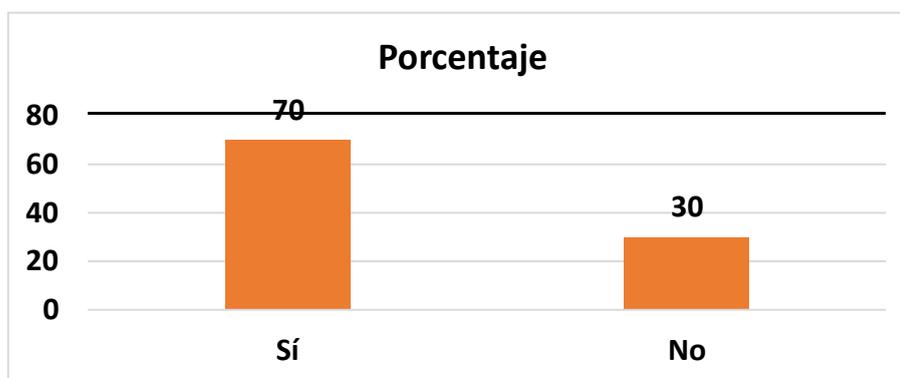
Crédito para su negocio.

Solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	70
No	3	30
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 10.

Crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 10.

En la tabla y gráfico 10 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta sobre si solicitó crédito para su negocio, observando lo siguiente:

El 70% (7) de los trabajadores sí ha solicitado y el 30% (3) no ha solicitado crédito alguno, evidenciándose que la mayoría han solicitado algún crédito para su empresa de abarotes.

Tabla 11

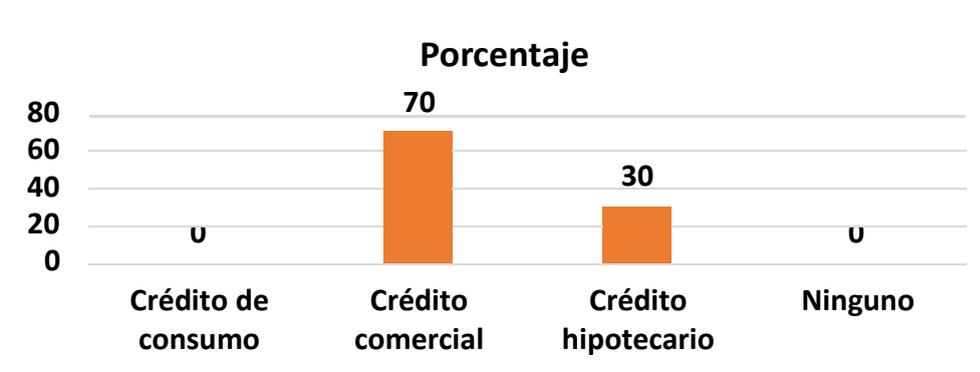
Tipo de crédito que obtuvo.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Crédito de consumo	0	0
Crédito comercial	7	70
Crédito hipotecario	3	30
Ninguno	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 11.

Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 11.

En la tabla y gráfico 11 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta Tipo de crédito que obtuvo, observando lo siguiente:

El 70% (7) de los trabajadores han obtenido un crédito comercial y el 30% (3) han adquirido un crédito hipotecario, en su mayoría han solicitado algún tipo de crédito para su empresa.

Tabla 12

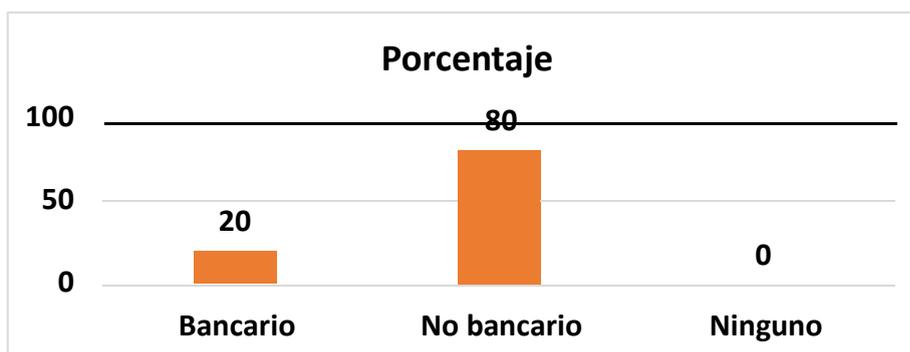
Instituciones que financió.

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	2	20
No bancario	8	80
Ninguno	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 12.

Instituciones que financió.



Fuente: Tabla 12.

En la tabla y gráfico 12 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta de qué instituciones financieras se obtuvo el crédito, observando lo siguiente:

El 20% (2) de los trabajadores obtuvieron un crédito bancario y el 80% (8) obtuvieron crédito de una empresa no bancaria, siendo uno de los créditos no bancarios los que solicitan.

Tabla 13

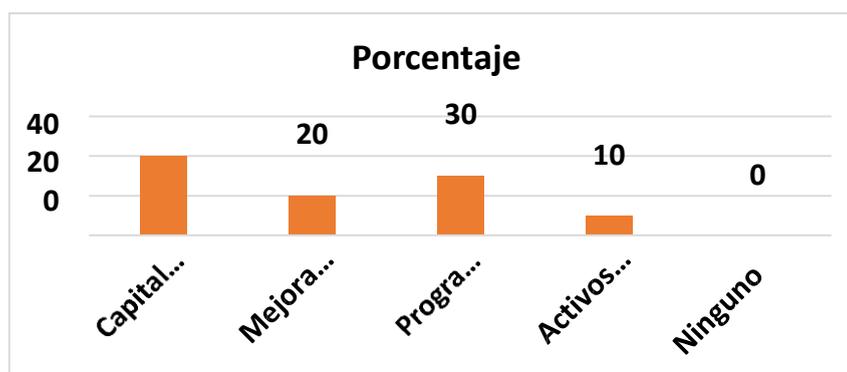
Inversión del crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	4	40
Mejoramiento del local	2	20
Programas de capacitación	3	30
Activos fijos	1	10
Ninguno	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 13

Inversión del crédito.



Fuente: Tabla 13.

En la tabla y gráfico 13 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta En qué fue invertido el crédito, observando lo siguiente:

Se evidencia que el 40% (4) de los trabajadores han invertido en capital de trabajo, el 20% (2) en mejoramiento del local, el 30% (3) en programas de capacitación y el 10% (1) en activos fijos.

4.1.4. Respecto a la capacitación

Tabla 14

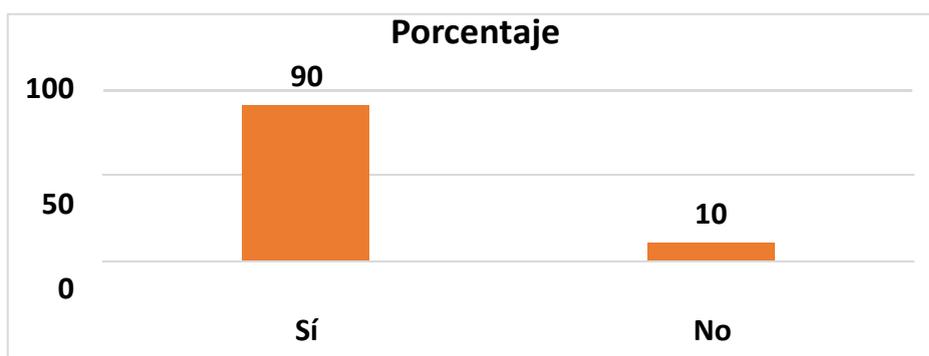
Capacitación antes del crédito financiero.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	90
No	1	10
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 14.

Capacitación antes del crédito financiero.



Fuente: Tabla 14.

En la tabla y gráfico 14 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta Recibió capacitación antes del crédito financiero, observando lo siguiente:

Las empresas crediticias, antes de financiar sus créditos, en su mayoría capacitan a los usuarios, como se muestra en la siguiente descripción: el 90% (9) de los trabajadores han recibido capacitación antes de recibir el crédito y el 10% (1) no ha sido capacitado.

Tabla 15

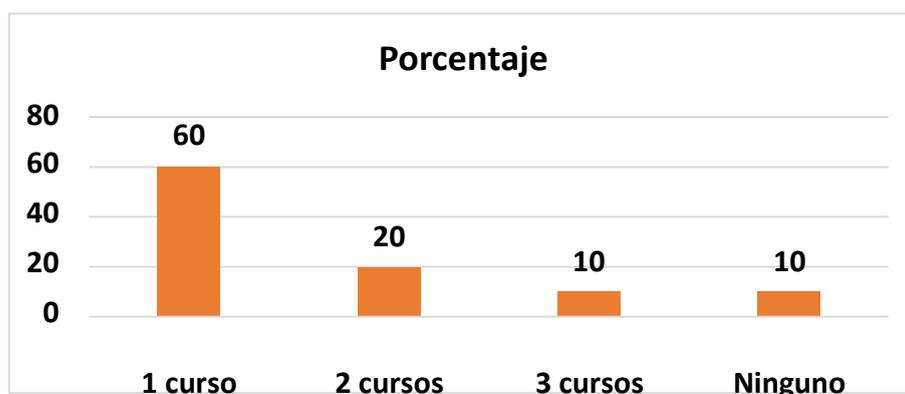
Capacitación en los últimos dos años.

Cantidad		Frecuencia	Porcentaje
1 curso	6	60	60
2 cursos	2	20	20
3 cursos	1	10	10
Ninguno	1	10	10
Total	10	100	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 15.

Capacitación en los últimos dos años.



Fuente: Tabla 15.

En la tabla y gráfico 15 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años, observando lo siguiente:

El 10% (1) ha sido capacitado en un curso, el 20% (2) en dos cursos, el 10% (1) en tres cursos mientras que el otro 10% (1) no ha sido capacitado.

Tabla 16

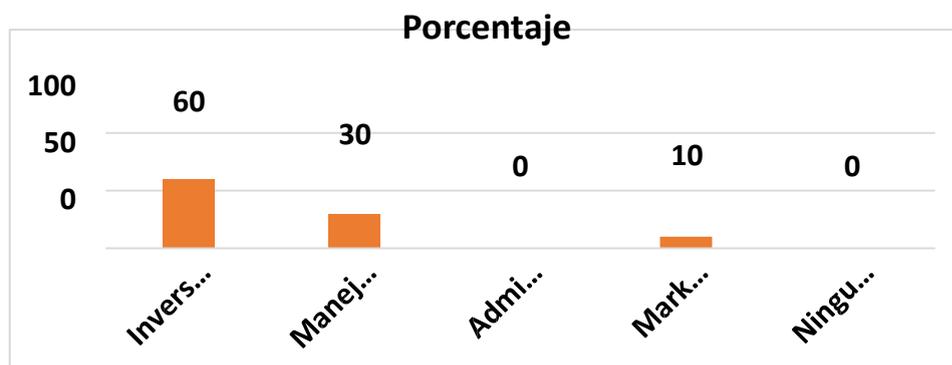
Cursos de capacitación que tuvieron.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	6	60
Manejo empresarial	3	30
Administración de Recursos humanos	0	0
Marketing empresarial	1	10
Ninguno	0	0
Total	10	10

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 16

Cursos de capacitación que tuvieron.



Fuente: Tabla 16.

En la tabla y gráfico 16 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta Tipos de cursos de capacitación que tuvieron, observando lo siguiente:

El 60% (6) de los trabajadores han sido capacitados en inversión de crédito financiero, el 30% (3) en manejo empresarial y el 10% (1) ha sido capacitado en márketing empresarial, muestra que evidencia la preferencia por el tipo de crédito.

4.1.5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 17

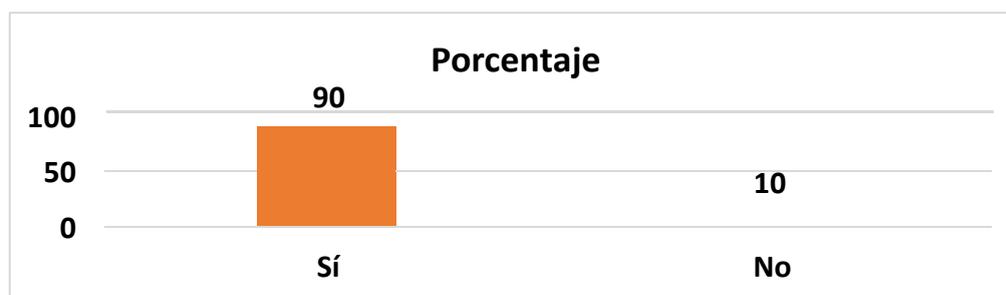
Mejoramiento del negocio por el financiamiento recibido

Mejora de rentabilidad por el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	90
No	1	10
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018.

Gráfico 17.

Mejoramiento del negocio por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 17.

En la tabla y gráfico 17 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido, observando lo siguiente:

El 90% (9) respondió que sí, mientras que el 10% (1) respondió que no. Señal que tiene pertinencia el crédito obtenido.

Tabla 18

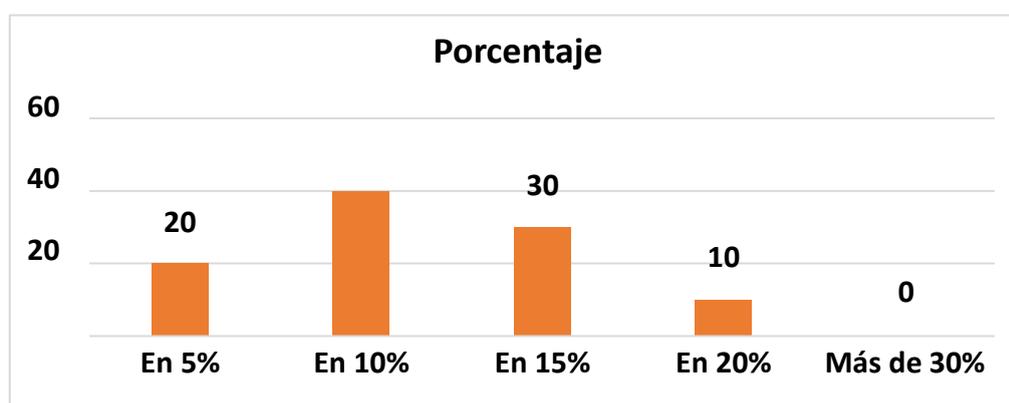
Cuánto mejoró tu rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	2	20
En 10%	4	40
En 15%	3	30
En 20%	1	10
Más de 30%	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 18.

Cuánto mejoró tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 18.

En la tabla y gráfico 18 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta En cuánto mejoró tu rentabilidad, observando lo siguiente:

En su mayoría han mejorado su rentabilidad como muestran los resultados: el 20% (2) afirma que su rentabilidad ha mejorado en un 5%, el 40% (4) en un 10%, el 30% (3) afirma que ha mejorado en un 15% y el 10% (1) restante dice que ha mejorado en un 20%.

Tabla 19

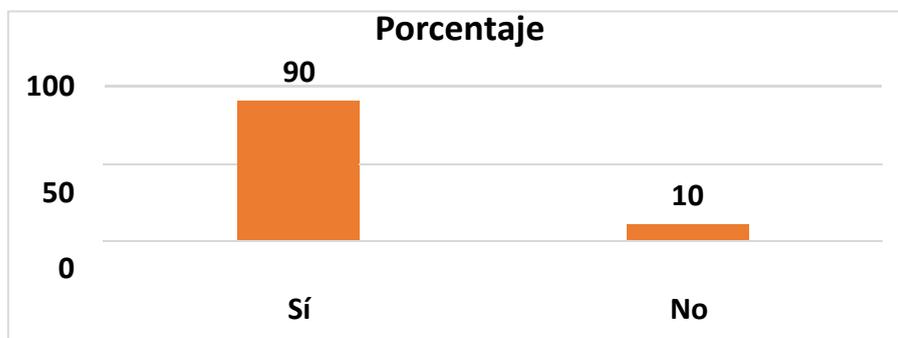
A mayor inversión, mayor rentabilidad

mejora de rentabilidad por capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	90
No	1	10
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 19.

A mayor inversión, mayor rentabilidad



Fuente: Tabla 19.

En la tabla y gráfico 19 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta Cree que mientras más invierta en su negocio mayor será su rentabilidad, observando lo siguiente:

El 90% (9) responde que sí ha mejorado su rentabilidad, mientras que el 10% (1) responde que no.

Tabla. 20

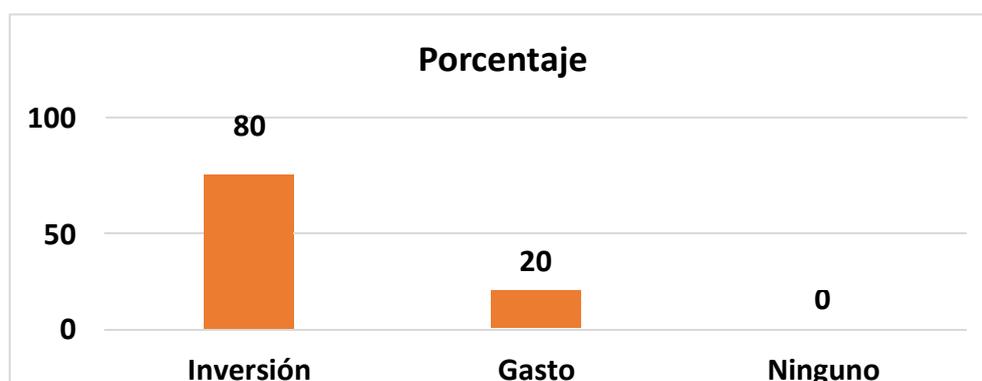
La capacitación es inversión o gasto.

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	8	80
Gasto	2	20
Ninguno	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2018

Gráfico 20.

La capacitación es inversión o gasto.



Fuente: Tabla 20.

En la tabla y gráfico 20 se muestra los resultados obtenidos de la pregunta Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto, observando lo siguiente:

El 80% (8) afirma que es una inversión, mientras que el otro 20% (2) afirma que es un gasto. Señal que evidencia que las capacitaciones de cualquier tipo y la cantidad de capacitaciones siempre es una inversión.

4.2. Análisis de Resultados

Respecto al perfil de los microempresarios

Luego de realizar la encuesta y procesar los resultados se puede analizar que la edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES parte de la investigación, mayoritariamente están en un rango entre 36 y 50 años (60%), lo que estaría implicado que, dichos representantes legales están en una edad promedio entre juventud y experiencia. (Ver tabla 1), también, los resultados muestran que el 80 % de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestados son del sexo masculino, mientras que solamente un 20% son mujeres (ver tabla 2), resultados que evidencian una mayoría significativa varonil, en lo que concierne al grado de estudios de los representantes de las MYPES el 50% los dueños y/o representantes legales encuestados tienen el grado mayor alcanzado de instrucción secundaria mientras que los restantes se dividen entre con estudios superiores no universitarios y universitarios 20% y 30% respectivamente (ver tabla 3), esto significa que las MYPES están representadas por personas sin estudios superiores.

Respecto al perfil de la MYPE

En cuanto a las MYPES, los resultados demuestran que el 50% de los dueños y/o representantes legales tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial, un 10% tiene una antigüedad de dos años y

solamente el 10% restante tiene un año de antigüedad (ver tabla 4), resultados que evidencian que las MYPES parte de la investigación, tienen una estabilidad y son sostenibles en el rubro; también, los resultados muestran que el 70% de las MYPES encuestadas tienen entre 1 a 5 trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro, un 20% tiene entre 6 y 10 trabajadores y solamente el 10% tiene entre 11 y 15 trabajadores (ver tabla 5), resultados que explicitan que son pequeñas empresas por su cantidad de trabajadores; el 70% de los trabajadores fueron capacitados y solamente un 30% dijeron que no (ver tabla 6), esto hace que exista una buena atención y venta a los clientes las cuales en su mayoría son capacitados en las ventas; el 70% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas han recibido un curso de capacitación, un 20% han recibido dos cursos de capacitación y solamente el 10% ha recibido tres cursos de capacitación (ver tabla 7), lo que implica que no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores; también, en cuanto a la temática de la capacitación, el 70% de los trabajadores fueron capacitados en gestión empresarial, el 20% en gestión financiera y solamente el 10% en prestación de mejor servicio (ver tabla 8), resultados que tiene relación con las ventas y la atención al cliente.

Respecto al financiamiento

En lo que concierne al financiamiento en las MYPES, se muestran que el 80% se autofinancian y tan solo el 20% es ajeno, datos que confirman que los microempresarios tocachinos invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 9); en lo que concierne a solicitud de un crédito para el negocio, el 70% de los microempresarios sí solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 30% no solicitó ningún crédito (ver tabla 10), confirmándose que las MYPES en algún momento para mejorar o estabilizar sus negocios tienen que recurrir a algún tipo de crédito el crédito; ya en la tabla 11 menciona que el 70% han obtenido un crédito comercial y un 30% un crédito hipotecario; seguidamente el 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 20% del sistema bancario (ver tabla 12),

esto demuestra que crédito obtenido son de otra fuente de financiamiento; en cuanto a la inversión del crédito, el 40% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron en capital de trabajo, el 20% dijeron que invirtieron en el mejoramiento del local y el 30% restante en programas de capacitación (ver tabla 13). Estos resultados evidencian que invierten en tanto en capital de trabajo, mejorar el local y en fortalecimiento de capacidades de sus trabajadores.

Respecto a la capacitación

En cuanto a la capacitación antes del crédito financiero, los resultados revelan que el 90% de los empresarios encuestados dijeron que recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 10% dijeron que no recibieron capacitación alguna (ver tabla 14), lo que significa que algunas empresas crediticias capacitan a sus clientes para una buena y adecuada inversión y por ende mejorar la rentabilidad; en lo que respecta a cursos de capacitación ha han recibido en los últimos dos años, el 80% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación entre uno y dos cursos de capacitación y solamente un 10% no recibió ningún curso (ver tabla 15), resultados que demuestran que estarían implicando que este 10% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación; y en cuanto a los tipos de capacitación, el 60% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, mencionan que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero, el 30%, en manejo empresarial y solo en 10% en marketing empresarial (ver tabla 16), evidenciando que lo más abarcado de los tipos de cursos son de inversión de crédito financiero y manejo empresarial que son los que tienen que ver directamente con el crecimiento en sus empresas.

Respecto a la rentabilidad

Finalmente, en lo que tiene que ver si la rentabilidad de su negocio ha mejorado, el 90% confirma que ha mejorado por el financiamiento recibido

influyendo en su rentabilidad y solamente un 10% afirma que no ha mejorado (ver tabla 17), resultados que evidencian que más MYPES en su mayoría han mejorado notablemente en su rentabilidad empresarial; en lo que respecta a cuánto ha mejorado la rentabilidad, el 20% afirma que su rentabilidad ha mejorado en un 5%, el 40% en un 10%, el 30% afirma que ha mejorado en un 15% y el 10% restante dice que ha mejorado en un 20% (ver tabla 18), resultados que muestran que hay un crecimiento en rentabilidad en las MYPES; el 90% de los encuestados responden que sí y tan solo el 10% respondieron que no (ver tabla 19), ello demuestra que los empresarios creen que a más inversión en un negocio, mayor rentabilidad; y finalmente en lo que si los empresarios creen que la capacitación es una inversión o un gasto, contestaron un 80% que sí y tan solo un 20% cree que es un gasto (ver tabla 20). Esto quiere decir que la inversión es factor predominante para poder mejorar la actividad empresarial y por ende mejorar la rentabilidad de la empresa.

V. CONCLUSIONES

Luego de conocer y analizar los resultados obtenidos en la presente investigación, teniendo en cuenta sus objetivos sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes, de la provincia de Tucumán en el 2018, se concluye:

Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES. La edad de los representantes legales de las MYPES encuestados se encuentra en el rango entre 36 y 50 años por lo que se considera que la mayoría de los microempresarios están en una edad promedio, y aptos para poder tomar las mejores decisiones en cuanto a sus negocios. Hay una predominancia del sexo masculino como representantes legales y el 50% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria, señal que las MYPES están gerenciadas por personas sin estudios superiores.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPES. El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial. El 70% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, El 70% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados, el 30% dijeron no recibieron capacitación, el 70% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación y el 30% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron capacitación de 2 y tres cursos respectivamente. El 70% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión empresarial, el 20% en gestión financiera y un 10% en prestación de mejor servicio.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPES. El 80% de las MYPES encuestadas su financiamiento es propio y el 20% es ajeno, el 70% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 30% no solicito ningún crédito. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 70%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio, mientras que el 30% fue crédito hipotecario. El 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 20% obtuvo crédito bancario. El 40% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo, un 20% en mejoramiento del local, el 30 % en programas de capacitación y solamente un 10% en activos fijos.

Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPES. El 90% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 10% dijeron que no recibieron capacitación. El 60% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso de capacitación, el 60% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad. El 90% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 20%, 40%, 30% y 10%, de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 5%, 10%, 15% y 20% respectivamente. El 90% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido, el 80% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión y un tan solo 20% ve a las capacitaciones a trabajadores de las MYPES como un gasto.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Amat, O. & Puig, X. (2013). Marco general de las finanzas corporativas. Nuevas Tendencias En Finanzas Corporativas: Bases conceptuales y aplicaciones prácticas, 15, 11-39
- Carrasco, S. (2009) Metodología de la investigación científica. Lima.
- Córdoba, M. (2007). Gestión Financiera Empresarial. Colombia: Eco Ediciones, 285-317
- Córdoba, M. (2012). Gestión Financiera. Colombia: Eco Ediciones, 424 pp
- Cruz, F. (2010). "Integración de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Región Quito-Pichincha y las empresas exportadoras del país"; Proyecto de Agencia de Desarrollo Económico Local, en Convenio con la Corporación Andina de Fomento (CAF). Disponible en: <http://expoinvquito/remos>.
- Dane. (2007). Cartilla de conceptos básicos e indicadores demográficos. CANDANE - Centro Andino de Altos Estudios
- Dane. (2011). Boletín de Prensa Microestablecimientos – Evolución I, II, III, IV Trimestre 2010
- Fenalco. (2014). Comercio un sector en expansión y con potencial de crecimiento, 1- 55
- Gonzales, S (2014) *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Bogotá.

- Guigan, J., Moyer, Ch. & Kretlow. (2005) Administración financiera contemporánea. Novena edición, México: Cengage Editores S.A.
- Márquez, L. (2007) “*Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*” Universidad San Martín de Porras. Lima
- Ministerio de la Producción (2012), MYPE 2012: *Estadísticas de la Micro y Pequeña empresa*. Disponible en : <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2012.pdf>
- Miranda, J. (2005). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación Financiera-económica-social-ambiental*. MMEditores
- Nava, M. (2009). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista Venezolana de Gerencia (RVG). Universidad del Zulia. 14 (48), 606 – 628
- Rengifo, J. (2011) “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*” Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Pucallpa.
- Saavedra, M. (2011). *Herramientas de planeación financiera para la Pyme*. México: Gasca Sicco. 1-25
- Saenz, J (1987) *Introducción a la Ciencia*. Pág. 34. Lima.
- Santandreu, E., & Santandreu, P. (2000). *Manual de finanzas*. Gestión 2000

Superintendencia de Sociedades (2014). *Sistema de Información y Riesgo Empresarial – SIREM*. Base de datos en línea. Disponible en: <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/SIREM/Paginas/default.aspx>

Vera, M. (2010). *Guía para el estudio del curso Finanzas Corporativas. Maestría en Administración*. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia

ANEXO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIAL
RUBRO ABARROTES DE LA PROVINCIA DE TOCACHE, AÑO 2018.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Abarrotes, de la provincia de Tocache, año 2018.

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

Encuestado :

Fecha :/...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

1. Edad del representante legal de la empresa:

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

2. **Sexo:**

a) Masculino... b) Femenino...

3. **Grado de instrucción:**

a) Sin instrucción..... ()

b) Primaria..... ()

c) Secundaria..... ()

d) Superior universitaria..... ()

II. PERFIL DE LAS MYPE

4. **¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?**

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

5. **¿Con cuanto personal cuenta su empresa?**

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

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

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

Si la respuesta es sí,

7. Indique la cantidad de cursos.

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

8. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

- Propio () Ajeno ()

10. ¿Solicitó crédito para su negocio?

- Si () No ()

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

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

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

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

b) Sistema No Bancario. () Indicar institución.....

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

a) Capital de trabajo.....% b) Mejoramiento y/o ampliación del local....
%

b) Activos fijos.....% d) Programa
capacitación.....%

c) Otros.....% Especificar

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPE:

14. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?

a) Si () b) No ()

15. ¿Cuántos?

a) Uno..... b) Dos..... c) Tres..... d) Cuatro..... e) Más de
4....

16. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?

a) Inversión del crédito financiero () b) Manejo empresarial
()

c) Administración de recursos humanos () d) Marketing Empresarial ()

f) Otro: Especificar:.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

Si () No ()

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

19. ¿Cree que mientras más invierta en su negocio mayor será su rentabilidad?

Si () No ()

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

a) Inversión b) Gasto c) Ninguno

Tocache, Agosto 2018.

Atte,

La autora.