



**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 COMERCIAL - RUBRO ABARROTES DEL
DISTRITO DE HUANCANÉ – 2018”**

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

AUTOR:

BACH. YOLANDA VIRGINIA MAMANI QUISPE

ASESOR:

MG. EMILIO CONDORI IQUISE

JULIACA- PERU

2018



**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 COMERCIAL - RUBRO ABARROTÉS DEL
DISTRITO DE HUANCANÉ – 2018”**

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

AUTOR:

BACH. YOLANDA VIRGINIA MAMANI QUISPE

ASESOR:

MG. EMILIO CONDORI IQUISE

JULIACA- PERU

2018

FIRMA DEL JURADO



Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros

Presidenta



CPC. Jorge Nicolás Quispe Callo

Secretario



CPC. Frank Efraín Blanco Mamani

Miembro

AGRADECIMIENTO

A dios por darme la vida,
guiarme hacia el buen camino y
fortalecerme espiritualmente,
en salud y el conocimiento, para
lograr mis objetivos y empezar
un camino profesional lleno de
éxito.

Al Mg. Emilio CONDORI IQUISE
por la orientación que me brindó para
poder realizar mi tesis de
investigación.

A mi familia y a todas las personas
que me apoyaron para poder lograr y
culminar tesis de investigación

DEDICATORIA

El presente informe de investigación lo dedico a mi padre José que desde el cielo me ilumina, a mi madre Silveria por su apoyo incondicional que me brindo y su confianza que puso en mi persona.

A mis queridos hijos Jhon Paul, Lizeth Guadalupe y Shamina Aysel por su apoyo, confianza y esfuerzo que me brindaron para cumplir mis metas, que son los pilares de mi vida y el motivo de mi existencia.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercial, rubro abarrotes del Distrito de Huancané 2018. La investigación fue de tipo descriptivo, se escogió en forma dirigida una muestra de 12 tiendas comerciales, población a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son: **Respecto a los empresarios**, el 92% de los representantes legales son adulto, el 100% son de sexo femenino, el 75% tiene secundaria completa, el 17% tiene Superior no universitaria y el 8% no tiene grado de instrucción, el 50% son convivientes, el 17% son solteros y casados, el 8% son divorciados y viudos. **En las principales características de las Mypes** del ámbito en estudio se tiene: el 33% afirman tener de 4 a más años en su actividad empresarial, el 58% son informales y el 42% son formales en su actividad, el 100% de las Mypes se crearon con fin de obtener ganancias, el 100% cuenta con un solo trabajador en su actividad. **Respecto al Financiamiento:** El 58% manifiesta tener financiamiento propio y el 42% reciben financiamiento de terceros, el 25% solicitaron crédito de una entidad no bancaria y el 17% de entidades bancarias y el 58% no solicitaron préstamo, el 100% de los encuestados no recuerda el pago de la tasa de interés, en el año 2017 solicitaron crédito financiero entre una y dos veces, el 42% obtuvo el monto solicitado, el 42% solicito el préstamo a corto plazo, el 42% lo utilizaron para capital de trabajo y el 8% en otras rubros. **Respecto a la capacitación:** El 50% se capacitan y el otro 50% no se capacitan, el 50% se capacitaron una sola vez, el 33% se capacito en marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial, el 100% indica que la capacitación mejoría el rendimiento y competencia para su empresa. **Respecto a la Rentabilidad Empresarial:** El 58% mejoro su rentabilidad en los 2 últimos años y el 42% no mejoro su rentabilidad, el 42% mejoro su rentabilidad solicitando crédito financiero y el 58% no mejoro su rentabilidad, el 67% afirma que capacitación incrementaría sus ganancias y el 33% afirma que no mejoraría, el 100% menciona si mejoraría su infraestructura y dar un buen trato aumentaría su rentabilidad en su empresa.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The objective of this research work was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of Mypes in the commercial sector, the grocery sector of the District of Huancané 2018. The research was descriptive, a sample was selected in a directed manner of 12 commercial stores, population to whom a structured questionnaire was applied through the survey technique. The results obtained are: Regarding employers, 92% of legal representatives are adults, 100% are female, 75% have a high school, 17% have a non-university Superior, and 8% do not have a degree. instruction, 50% are cohabiting, 17% are single and married, 8% are divorced and widowed. The main characteristics of Mypes in the field under study are: 33% claim to have 4 to more years in their business activity, 58% are informal and 42% are formal in their activity, 100% of Mypes they were created in order to obtain profits, 100% have only one worker in their activity. Regarding Financing: 58% claim to have their own financing and 42% receive financing from third parties, 25% requested credit from a non-bank entity and 17% from banking entities and 58% did not request a loan, 100% of the respondents do not remember the payment of the interest rate, in 2017 they requested financial credit between one and two times, 42% obtained the requested amount, 42% requested the short-term loan, 42% used it for capital work and 8% in other areas. Regarding training: 50% are trained and the other 50% are not trained, 50% were trained only once, 33% were trained in business marketing and 17% in business management, 100% indicate that the Training improves performance and competence for your company. Regarding Business Profitability: 58% improved their profitability in the last 2 years and 42% did not improve their profitability, 42% improved their profitability by requesting financial credit and 58% did not improve their profitability, 67% affirmed that training it would increase its profits and 33% affirm that it would not improve, 100% mentions if it would improve its infrastructure and give a good deal would increase its profitability in their company.

Keywords: Financing, training, profitability and Mypes

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
CONTENIDO	VIII
INDICE DE TABLAS	X
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1. ANTECEDENTES.....	5
2.1.1. Antecedentes Internacionales	5
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	7
2.1.3. Antecedentes Regionales.....	9
2.1.4. Antecedentes Locales	10
2.2. BASES TEÓRICAS.....	11
2.2.1. Teoría del Financiamiento.....	11
2.2.2. Teoría de Capacitación.....	17
2.2.3. Teoría de Rentabilidad	19
2.3. MARCO CONCEPTUAL	21
2.3.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa:.....	21
2.3.2. Definición del Financiamiento,	22
2.3.3. Definición de la Capacitación	23
2.3.4. Definición de la Rentabilidad,.....	23

III. METODOLOGÍA	30
3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.1.1.No Experimental.....	30
3.1.2.Descriptivo	30
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	30
3.2.1.Población	30
3.2.2.Muestra.....	31
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	31
3.4. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	31
3.4.1.Tipo de Investigación	31
3.4.2.Nivel de Investigación.....	31
3.5. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	31
3.6. PLAN DE ANÁLISIS	32
3.7. MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	32
IV. RESULTADOS.....	34
4.1. RESULTADOS.....	34
4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS	38
V. CONCLUSIONES.....	41
VI. RECOMENDACIONES.....	43
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	44
ANEXO 1.....	47
ANEXO 2.....	51

INDICE DE TABLAS

Tabla 01	51
Tabla 02	51
Tabla 03	52
Tabla 03	52
Tabla 03	53
Tabla 03	53
Tabla 03	54
Tabla 03	54
Tabla 03	55
Tabla 03	55
Tabla 03	56
Tabla 03	56
Tabla 03	57
Tabla 03	57
Tabla 03	58
Tabla 03	59
Tabla 03	59
Tabla 03	60
Tabla 03	60
Tabla 03	61
Tabla 03	61
Tabla 03	62
Tabla 03	62

I. INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia se muestra un avance acelerado hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleos adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el incremento de la economía en el Perú. Lo cual nos permitirá reducir sustantivamente la pobreza, la extrema pobreza que actualmente tenemos. Las Mypes son componentes claves y promueven el desarrollo humano en nuestro país.

Las Mypes son unidades económicas que se caracterizan por su inestabilidad, tienen muy baja productividad, operan debajo del costo, los ingresos que generan resultan insuficientes para los propietarios y trabajadores, otra característica es la informalidad, es decir no cuentan con registros tributarios, laborales y municipales; generan empleo, pero, estos no son adecuados porque los trabajadores no cuentan con los beneficios laborales de acuerdo a ley (2).

Los microempresarios generalmente están atrapados en un ciclo de bajo ingresos y producción, dentro de un ambiente de trabajo pobre, en el que un elemento provoca la presencia del otro. Los bajos ingresos no motivan a muchos empresarios a mejorar su entorno de trabajo, lo que al final resulta más costoso. La falta de motivación e ingresos hacen que los empresarios no salgan del ciclo donde se encuentran atrapados.

La falta de capital, dificultad en el acceso al crédito, limitadas posibilidades de capacitación, mínimo acceso a la información, restricciones de mercado, entre otros; con todas estas características y trabas las Mypes se han convertido en negocios de subsistencia sin capacidad de acumulación de riqueza. Al no tener preparación

tecnológica, las Mypes sólo tienen la capacidad de satisfacer bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo nivel adquisitivo, eso hace que se encuentren en un segmento mínimo, con un margen restringido de ganancias para capitalizarse y crecer; esto implica que sus rentas se mantengan en niveles de subsistencia.

Nilola Vizcarra (5), afirma que el financiamiento no es un punto clave, también es importante la capacitación para el crecimiento de las Mypes, de acuerdo a la realidad actual empresarial, la preparación o capacitación cambiaría la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar sus actividades; por lo tanto, las empresas que establezcan la capacitación obtendrán ventajas muy competentes y generaran un valor agregado en la gran, mediana, pequeña y micro empresa. Actualmente la falta de orientación, información y conocimiento sobre actividades empresariales, para el empresario, para los que inician y los que están en el camino empresarial, debe ser constante para dirigir mejor su empresa.

En vista, que es muy restringido el acceso al crédito, para los empresarios, por lo que la mayoría acuden a prestamistas o familiares que les cobran elevados intereses.

La falta de capacitación en las organizaciones no los permite tener competencia frente a los mercados, debido a que los microempresarios no valoran la capacitación, es decir, no aceptan el cambio. En cuanto a los valores de progreso empresarial, la mayor parte de las empresas, descuidan proyectar aspectos relacionados con la gestión y manejo empresarial, porque no son participes de capacitaciones que son promovidas por instituciones públicas y privadas, a pesar que se tiene difusión de estos servicios.

Por lo tanto, haciendo un análisis a las Mypes, necesitan de todo lo mencionado anteriormente para generar más utilidades o ganancias, por ese motivo el enunciado del problema en esta investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características

del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector comercial – rubro abarrotes del Distrito de Huancané 2018?

Para responder al enunciado del problema, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercial - rubro abarrotes del Distrito de Huancané - 2018.

Para poder alcanzar el objetivo general nos planteamos los siguientes objetivos específicos;

1. Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las Mypes del sector comercial – rubro abarrotes del Distrito de Huancané -2018.
2. Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercial -rubro abarrotes del Distrito de Huancané -2018.
3. Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial – rubro abarrotes del Distrito de Huancané -2018.

Finalmente, el presente trabajo de investigación, se justifica porque nos muestra la importancia de las micro y pequeñas empresas (Mypes) donde lograron un papel muy importante en la economía peruana ya que en nuestro país las medianas, pequeñas y micro empresas representan en 99.5% y la gran empresa el 0.5%, y estas aportan el 24% al PBI Nacional y emplean a casi el 75% a la población activa. Esto se comprueba viendo actualmente que existen negocios de diferentes cualidades. Este sector es muy importante ya que generan ingresos para la población, y también ofrecen las necesidades básicas a las personas que lo requieren. También considerada como impulsor de la descentralización ya que a su flexibilidad se adapta a todo tipo de mercado, por eso se focaliza en todas las regiones del Perú, la gran mayoría está centrada en Lima. Además,

las Mypes contribuyen al incremento del índice de emprendedores, el Perú es un país más emprendedor, de 100 peruanos el 40% es emprendedor y en otros países el índice promedio es del 9%. Son primordiales fuentes de empleo, permiten una inversión inicial pequeña, acceden a estratos de bajos y medianos recursos, además se constituyen en un apoyo para la gran empresa.

Actualmente, a nivel regional y local no existen estadísticas separadas por sectores y rubros productivos sobre las Mypes; por lo mencionado, sería bueno realizar trabajos descriptivos, correlacionales y explicativos sobre las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes. Desde este punto de vista, el presente trabajo de investigación se justifica porque nos permite a nivel descriptivo conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercial – rubro abarrotes del Distrito de Huancané, periodo 2018. Desde este aspecto metodológico proporcionaremos un instrumento (cuestionario) para recoger información.

De esta forma este trabajo de investigación servirá como antecedentes y bases teóricas para estudios posteriores realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

(Marro, 2005) En su trabajo de investigación denominado Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad, realizado en Valparaiso Chile, cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa del Valparaiso Chile, encontro el siguiente resultado, que el costo de financiamiento que enfrenta las Pymes en Chile es considerable. Este debido a los problemas de selección del tipo de prestamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc. La unica manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas, las entidades financieras deben reducir los costos con que operan. Para que las empresas puedan ampliar sus negocios y aumentar su competencia, debe proporcionarse mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de las empresas en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependera el negocio que menos vulnerable a bajas en el ciclo de la actividad, afirma que el concepto Pyme es ambiguo debido a que un conjunto de empresas presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son mas riesgoza en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta, muestran baja responsabilidad en sus proyectos.

(Taveras, 2005) en su trabajo sobre Financiamiento bancario, ubicado en Santo Domingo de Republica Dominicana. Cuyo objetivo general fue mejorar la protección de los derechos de los usuarios en los servicios financieros, estrategia clave que

consiste en fortalecer la imagen de la oficina de protección al usuario y los servicios que esta ofrece. Su metodología utilizada fue descriptiva, llego a la siguiente conclusión, que el éxito para la obtención continua de un financiamiento bancario y/o de un tercero depende mucho de la seriedad y el cumplimiento por parte del cliente en amortizar sus deudas contraídas, citado por (Huaman, F, 2015).

(Villavicencio & Morales , 2009) en sus tesis “Estudio para la creación de un centro de capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito”, cuyo objetivo principal fue determinar la viabilidad de mercado, técnica, financiera, organizacional y ambiental para instalar el Centro de Capacitación para empresarios de la Microempresa en el distrito Metropolitano de Quito. Del recojo de información se tuvo los principales resultados fueron que el estudio de mercado demuestra la existencia de una demanda insatisfecha creciente lo que asegura el establecimiento de este proyecto. Mas a un si se considera que en los actuales momentos la crisis mundial repercute en la economía nacional, disminuyendo los puestos de trabajo que obligara a las personas definirse por un negocio propio, concluyo que es muy necesario el establecimiento de un centro de capacitación, pero es importante definir una adecuada localización. Se ha considerado una estructura organizacional simple pero muy agil para responder las necesidades cambiantes del mercado.

(Cifuentes Giler, 2012) en su trabajo de investigación titulado “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la micro empresa Skynet de Cantón Quevedo, año 2012”, concluyo que las actividades económicas y financieras adoptadas

por Skynet para lograr incrementar y mejorar su nivel de atención, y traducirse en adecuados niveles de rentabilidad, se han orientado a promocionar sus productos como primera acción, realizar ofertas de sus bienes y mejorar las ventas de la microempresa con acciones complementarias. Las inversiones se han orientado preferencialmente al stock de mercancías. Este incremento ha permitido contar con mayor oferta de celulares que fue utilizado para satisfacer las necesidades insatisfechas de los demandantes. En este escenario la mayor diversidad de productos le ha permitido posicionarse a Skynet como una organización líder en el mercado en prestación de telefonía celular.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

(Alvarez, 2011) en su tesis de grado denominada: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de Trimotos y ventas de autopartes en la Provincia de Sullana, Región Piura, 2011. Cuyo objetivo general fue determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas, para lo cual empleo una muestra de 25 empresas de la ciudad, a los que se aplicó encuestas entre sus representantes, obteniendo como resultados que un 72% de la población sabe que con buen manejo y distribución de los recursos adquiridos, su negocio tendrá oportunidades de invertir comprando productos al por mayor y directamente a las fábricas, lo que les permitirá disminuir sus costos, generando mayor rentabilidad en la empresa. El microempresario usa el crédito, en compra de bienes que no son para el giro del negocio. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa. Gestionar con acierto la cantidad

de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura

(Flores, 2016) en su investigación Titulada “Caracterización, capacitación y rentabilidad de las Mypes en el Sector comercio rubro empresas de transportes de la provincia de Mariscal Caceres - Juanji, periodo 2016”, donde se planteo el objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Transporte Terrestre de la provincia de Mariscal Cáceres – Juanjuí, periodo 2016, para alcanzarlo se utilizó tipo de investigación cuantitativa y nivel descriptiva, en donde se levantó la información a 9 empresas, utilizando un cuestionario, donde llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a las a las características de las MYPES, el 45% se dedican al negocio por más de 3 años respectivamente, el 67% de las MYPES tienen de 1 a 5 trabajadores, el 33% tienen de 6 a 10 trabajadores. El 60% de la MYPES se formaron con la finalidad de obtener ganancia y el 40% con la finalidad de dar empleo a la familia. Respecto a los Empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas el 45% oscilan de 45 a 64 años de edad, el 45% entre 30 a 44 años, el 67% son de sexo masculino y el 33% son de sexo femenino, el 45% tiene estudios universitarios, el 22% tiene secundaria completa, y el 22% Primaria y sin instrucción un 11%. Respecto al Financiamiento El 89% de los empresarios encuestados recibieron créditos, y el 11% no recibieron créditos. El 89% de las MYPES encuestadas recibieron el crédito; siendo el 56% Del Sistema bancario Banco Continental BBVA; y el 44% de la caja Trujillo. El 11% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos 120 recibidos en activos fijos y el 45% en capital de trabajo. El 78% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la

rentabilidad de sus empresas. Respecto a la Capacitación El 89% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 44% de los microempresarios, manifestaron que se capacitaron tres cursos, el 22% se capacitó dos cursos. El 45% de los representantes de las MYPES, el 100% de su personal fue capacitado en Administración de recursos humanos. Respecto a la Rentabilidad El 78% de las MYPES manifestaron que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa y el 22% manifestaron que no ha mejorado su rentabilidad. El 78% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación mejoro y el 22% no me mejoro la capacitación.

2.1.3. Antecedentes Regionales

(Gutierrez, 2015) en su investigación “Factores que Influyen en la Rentabilidad de las Microempresas de confección textil: Puno-2014” donde se planteó el objetivo general Identificar los principales factores que influyen en los niveles de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno, en el periodo 2014, el tipo y diseño de investigación es descriptivo y explicativo, cuantitativo, se utilizó el método de análisis, método deductivo y el método de estimación MCO, toma una muestra a 57 Microempresas textiles, instrumento utilizado: Encuesta dirigida, donde concluyó: La rentabilidad de las Microempresas de confección textil en la ciudad de Puno es 46.72% en promedio anual, dicha rentabilidad es influenciado por los principales factores que son: los costos de producción (relación inversa), el tipo de tecnología (relación positiva) y el acceso al financiamiento (relación positiva). El 84% de los microempresarios encuestados manifiestan que actualmente utilizan una tecnología tradicional o artesanal, el 70% tuvieron acceso para obtener un crédito y el 95% consideran que la situación de su microempresa mejoro con el acceso al crédito.

La baja rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno, es debido a un elevado costo de producción, a la utilización de tecnología tradicional y a un limitado acceso al crédito adecuado. El Factor Costo de Producción (COSTOPROD), tiene un signo negativo de: -0.06, lo que indica la relación entre la variable dependiente Rentabilidad (RENTAB) es inversa; es decir, ante aumento en el costo de producción del 1%, el nivel de rentabilidad de las microempresas de confección textil disminuye en 0.06% o viceversa. Por lo tanto, los elevados costos de producción, disminuyen la rentabilidad. En el factor Tecnología (TIPOTECN) muestra un resultado de signo positivo cuyo valor es: 0.07, lo cual indica una relación directa con la variable dependiente (RENTAB); es decir, que ante cambio de tecnología artesanal al moderno ocasiona aumento en la rentabilidad de las microempresas de confección textil de 0.07%. Por lo tanto, al mejorar la tecnología incrementara la rentabilidad. Y en el factor Acceso al Financiamiento (ACCESFIN), también muestra un resultado de signo positivo cuyo valor es de: 0.14 lo que indica que, si logran acceder a un crédito adecuado las microempresas de confección textil, generaría un incremento en su rentabilidad de 0.14%. Por lo tanto, respecto al acceso de un crédito adecuado incrementaría en la rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de puno.

2.1.4. Antecedentes Locales

(Challco, 2017) en su investigación Titulada “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, Rubro Ferretería del Distrito de San Miguel-San Román-Puno, periodo 2017”, donde se planteó el objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del

sector comercio -rubro ferretería del distrito de San Miguel, San Román, región Puno 2017”. La investigación fue descriptiva, se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 33 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, donde llego a la conclusión: Respecto a los empresarios, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 65% es de sexo femenino y el 40% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las Mypes. Las principales del ámbito en estudio son: el 90% se dedica al negocio por más de 03 años, el 90% sostienen que son formales. Respecto al financiamiento los empresarios encuestados manifestaron, el 100% financia con fondos propios, manifestaron si desearían obtener un crédito el 80% invertiría en capital de trabajo. Respecto a la capacitación manifestaron en un 100% no recibieron ninguna capacitación durante el 2017, de la misma forma manifiestan el 95% que la capacitación es una inversión para la empresa. Respecto a la rentabilidad El 100% afirma que el financiamiento y la capacitación mejoraría la rentabilidad de la empresa.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría del Financiamiento

La teoría de la estructura de capital, está relacionada con el valor del capital de una empresa, en varios estudios realizados sobre el tema, se tiene distintas apreciaciones sobre la “Estructura optima del capital” unos defienden la idea de llegar al optimo, otros dicen que no es posible, solo llegaron a una conclusión donde se debe mezclar los recursos obtenidos de deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, para que la empresa pueda capitalizar sus inversiones. Esta meta puede cambiar a largo del tiempo según que varíen las condiciones.

Teorías gerenciales, gerencia se refiere al “cargo de conducir y administrar los asuntos de una empresa, sociedad u organización” los gerentes ejecutan la función de coordinar los recursos internos, representar a la compañía frente a terceros, controlan el logro de metas y objetivos. Las teorías gerenciales describen y expresan modelos de como dirigir y desempeñarse los gerentes administrativamente. Los gerentes eligen diferentes habilidades y criterios, para maximizar sus utilidades y lograr el éxito. Para obtener una utilidad se debe trabajar en función al salario, la fama, la intervención en el mercado, seguridad en el trabajo, la vida tranquila y otros.

Tenemos varias teorías que exponen la forma de pensar de los gerentes o directivos, aquí detallo a algunos de ellos:

(Marconi, 2012) La teoría X Y Y: Según “Douglas Macgregor (1906-1964) La teoría X dice que los directivos piensan que los trabajadores se mueven ante el dominio o la amenaza y la teoría Y dice los directivos afirman el principio de que la gente quiere y necesitan trabajar”.

La teoría X explica que los gerentes deben ser estrictos y autoritarios para que los trabajadores cumplan con sus tareas de lo contrario aportarían muy poco a la empresa. La teoría Y explica la administración por objetivos, o logro por objetivos donde resulta más óptima y adecuada esta forma de trabajo.

CARACTERISTICAS DE X	CARACTERISTICAS DE Y
<ul style="list-style-type: none"> • Las personas trabajan por cumplir • Trabajan en forma controlada y amenazada para lograr el objetivo de la empresa. • No asumen su responsabilidad en sus tareas • Son holgazanes • Solo les motiva el dinero 	<ul style="list-style-type: none"> • Les gusta trabajar con pasión y no le disgusta el trabajo. • No es necesario la coacción, el control o amenaza para lograr los objetivos en la empresa. • Cumplen con responsabilidad sus tareas. • Los trabajadores cuentan con imaginación, creatividad e ingenio y aportan a solucionar los problemas de la empresa.

La teoría Z: Es un método japonés, desarrollada por Willian Ouchi en colaboración con Richard Pascale, esta, “Teoría propone la integración de la vida laboral y personal del ser humano, que gestionara la humanización de las condiciones de trabajo aumentando así la autoestima de los trabajadores”. Esta cultura empresarial nos menciona que los trabajadores gracias a su integración en la empresa u organización, son capaces de superarse a diario, el cual favorecerá el desarrollo de la empresa y de su persona.

Se caracteriza por ser participativa y se basa en las relaciones humanas y sociales, en el mundo empresarial humanístico se fundamenta que es muy necesario trabajar en equipo, en confianza y en la toma de decisiones, para que el trabajador se incluya dentro de la estructura organizacional dando todo de sí mismo para el logro de sus objetivos dentro de la empresa y asegurando una buena productividad.

La teoría tradicional de la estructura financiera, plantea la existencia de una combinación entre recursos propios y ajenos que detalla la EFO o la estructura

financiera óptima. Esta teoría considera intermedia entre ambos Resultado Neto y Resultado de Explotación. “Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de la determinada EFO en base a las en base a las imperfecciones del mercado”. La teoría tradicional no tiene un fundamento teórico preciso, pero fue defendida por empresarios y financieros, la EFO es sujeta a varios factores como son el tamaño, la actividad económica y la política financiera de la empresa, el grado defectuoso del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Esta teoría expone sobre la estructura del capital en 1958, los cuales opinan que el costo de capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independiente de la composición financiera de la empresa, por lo tanto, se comparan esta teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), sostienen que: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Nos dice esta proposición que la política de déficit de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo cual el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes en la estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), exponen sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. Este crecimiento se da cuando la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Eso hace que la tasa de crecimiento de la utilidad esperada

de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es una deducción de las dos anteriores. Es decir, si las empresas tratan de aumentar su riqueza de sus socios, deben realizar inversiones cuya tasa de rentabilidad sea menor al costo de capital medio ponderado, libremente del tipo de recurso utilizado en su actividad.

De igual modo, el financiamiento tiene muchas fuentes, como son:

- 1) **Los ahorros personales:** Es una fuente de obtener dinero a largo plazo, para emprender un negocio, la principal fuente de capital, proviene de un ahorro propio y otras formas de recursos personales.
- 2) **Amigos y parientes** Son fuentes particulares, es otra forma de adquirir dinero o capital, son prestados sin intereses o a una baja tasa de interés, lo cual es muy beneficioso para iniciar sus actividades o negocio.
- 3) **Bancos y uniones de crédito:** Son las que brindan financiamiento, proporcionando un préstamo, solo si el empresario califica o demuestra que su solicitud está bien justificada.
- 4) **Las empresas de capital de inversión:** Son empresas que administran fondos o inversiones de compañías privadas, brindan ayudan a las empresas que se hallen en mejora y crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

El financiamiento se fracciona: en corto plazo y largo plazo:

Financiamiento a corto plazo, conformado por:

- **Crédito Comercial:** Son fuentes de financiamiento a corto plazo para empresas pequeñas, los proveedores son más liberales en otorgar un crédito, que una entidad bancaria, esto se refleja en las cuentas por pagar, pasivo a corto plazo acumulado, cuentas por cobrar.
- **Credito Bancario:** Son créditos que brindan bancos para financiar un capital y emprender un negocio o actividad de una empresa.
- **Líneas de crédito:** Representa dinero disponible en el banco, durante un periodo pactado.
- **Papeles comerciales:** Son pagares a corto plazo concedidos por organizaciones industriales o compañías financieras, pueden venderse directo o a través de intermediarios, en contrapartida de mercancía, trabajo o servicios comerciales.
- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar)
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** En este financiamiento, como garantía del préstamo se utiliza el inventario de la empresa, el fiador o prestamista tomara posesión de la garantía, cuando la empresa deje de cumplir o pagar.

Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando un activo fijo (propiedad) del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor), para garantizar el pago del préstamo.
- b) **Acciones:** Es el patrimonio o capital de un accionista o empresario dentro de una organización a la que pertenece.

- c) **Bonos:** Es un papel o documento escrito certificado, donde el prestatario promete pagar una suma especificada de dinero, junta a la tasa de interés pactada, en una fecha establecida-
- d) **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato pactado entre el propietario de los bienes (deudor) y la empresa (arrendataria), donde se le permite el uso de dichos bienes durante un periodo establecido y el pago de una renta específica, las condiciones pueden ser varias según la situación y necesidades de ambas partes.

En nuestro país existen muchas instituciones de financiamiento y son de tipo comunitario, privado, público e internacional, conceden créditos a diferentes plazos, a personas y empresas, estas son:

- a) **Instituciones Financieras privadas:** Son los que prestan dinero con intereses a sus clientes, a través del interés generado agrandan su capital, están empresas son los bancos, cajas, cooperativas de ahorro y crédito.
- b) **Instituciones financieras públicas:** Son bancos y cajas rurales del estado, se rigen por sus propias leyes y son sometidas a la legislación financiera y al control de la Superintendencia de Banca y seguros.
- c) **Entidades Financieras:** Son las que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo, pequeños proyectos productivos a favor de poblaciones pobres, estas son: organismos internacionales, gobiernos y las ONG internacional o nacional.

2.2.2. Teoría de Capacitación

Capacitación de personal, las personas son fuente clave y de ellos dependen el

éxito de la empresa u organización, razón por la cual es muy importante la formación y capacitación del personal humano, para desempeñarse de forma eficiente durante sus actividades en la empresa. Debe ser entendido como factor estratégico, sería una mejor inversión que haría la empresa para para lograr ventajas competitivas a largo plazo, finalmente la empresa través de la capacitación y formación tendrá gente preparada, e influyente en los niveles jerárquicos.

Transmisión de conocimientos, los trabajadores son primordiales en una empresa, porque ellos demuestran a través de sus conocimientos y habilidades la forma correcta de realizar sus actividades; en una empresa hay trabajadores con años de experiencia laboral, donde ellos adquirieron dichos conocimientos a través de una preparación, actualización en los procesos, y estos a su vez transmiten sus conocimientos al personal que se integre dentro de una organización, inicialmente debe desempeñarse bajo supervisión; luego el personal debe desempeñarse solo; al visualizar el desempeño laboral del trabajador. Esta secuencia debe repetirse varias veces hasta que un trabajador aprenda correctamente lo que debe hacer. Existe gran diferencia entre explicarles una tarea y transmitir conocimientos teóricos y prácticos al trabajador. Durante la capacitación al personal, se debe: evaluar continuamente la comprensión del aprendizaje; adecuar el nivel de capacitación para los participantes, los aprendizajes deben brindarse en conceptos simples, incluir la participación activa del participante, debe visualizar las sesiones de aprendizaje, premiar al participante durante la capacitación.

Teoría PROBAT Esta “Fue pensado, planteado y aplicado en base a un trabajo experimental con más de 200 productores agrícolas de los departamentos de Cusco y

Apurimac en el Perú”. La teoría PROBAT se caracteriza por el uso de teorías o conocimientos comprobados que son informados a los oyentes en charlas y su objetivo es de entender las teorías aplicadas, debido a que estos son difíciles de comprender, por lo tanto, debe utilizarse gráficos, esquemas, imágenes, ejemplos y palabras para que sean comprensibles los conocimientos impartidos a los participantes.

Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico, el ser humano es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las relaciones productivas, es así como el capital humano cobra su importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar. Las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión del capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo. De acuerdo con esta teoría, el conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que los bienes de capital es un bien compuesto en el cual el componente de conocimientos, o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes y contrarrestan la decreciente rentabilidad de los bienes de capital físico, por tal razón se debe incentivar a acumular capital humano que perdure continuamente

2.2.3. Teoría de Rentabilidad

La teoría del crecimiento económico, El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia

entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga. El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con la presencia de sobrantes en la economía y de los sectores donde invertir. En otros léxicos, rentabilidad es oportunidad de inversión productiva.

Rentabilidad de mercado, es donde se logra ganancias del resultado de una actividad productiva desarrollada por las empresas e introducidas al mercado. También, representa al uso de estrategias, técnicas y acciones que la gerencia de mercadeo analiza si son correctos o no, y así efectuar los ajustes necesarios para corregir el problema.

Actualmente, la competencia y globalización, hace que las empresas sean más rentables, flexibles. Como ejemplo tenemos, American International Group (AIG), es una empresa de seguros más grande del mundo y una de las más rentables. Sin embargo, su falta de flexibilidad, por estar priorizada la rentabilidad, ha hecho que pierda mercado frente a competidores más audaces. Por esa razón AIG de nuevo se orienta a ser más competente con el fin de alcanzar un balance entre su rentabilidad y su eficiencia. Muchas grandes, gigantes empresas mundiales, perdieron potencia por no conocer el significado de rentabilidad y productividad.

Rentabilidad, riesgo y retenciones, rentabilidad es cuando un empresario acumula una cantidad de dinero que adquirió de una inversión. El riesgo es cuando su inversión no obtiene ganancias. Por lo tanto, el inversionista asumirá el riesgo cuando

decida invertir considerando la rentabilidad esperada del negocio, donde se expone que la inversión no es anticipada con certeza. Es la diferencia de dos grandes componentes: pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y variabilidad en los resultados obtenidos. Un negocio es cuando sepamos con certeza que el valor obtenido serán idénticos a los estimados originalmente, la rentabilidad que reflejará será la diferencia de poder adquisitivo de la moneda. En Estados Unidos la inversión en un título de deuda cuyo rendimiento se suele denominarse tasa libre de riesgo. Cuando se realiza una inversión con riesgo, deberá tener rendimientos superiores a éste; mientras mayor sea el riesgo, mayor será rentabilidad.

Riesgo financiero es cuando un evento es desfavorable de las variables que afectan en el negocio. La práctica financiera pone mayor énfasis al riesgo porque generan un impacto negativo. Esta diferencia se basa en la simetría (falta de equilibrio), si el precio sube, los productores tendrían mayor rentabilidad, si el precio baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa). A esto se le llama variable simétrica (si no tiene simetría perfecta), esta puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o pérdida. En el caso de que la ocurrencia tenga impacto negativo, el efecto no es simétrico, esta ocurrencia generara una pérdida extraordinaria, sin beneficios extraordinarios. ejemplo, si ocurre una caída de granizo o terremoto se tendrá perdidas, si no ocurre, no pasará nada.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa:

Son elementos económicos creada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial estipulada en la ley vigente, su

objetivo es proyectar actividades de extracción, transformación, producción comercialización de bienes o prestación de servicios. Según ley la sigla MYPE se refiere a la Micro y pequeña empresa.

Características de las Mypes

a) Número de trabajadores:

Microempresa: representa uno hasta diez trabajadores.

Pequeña empresa: representa de uno hasta cien trabajadores.

b) Ventas Anuales:

Microempresa: El monto máximo de operar hasta 150 (UIT)

Pequeña empresa: El monto máximo de operar son hasta 1700 (UIT).

El aumento en el monto máximo de ventas anuales, especificado para la pequeña empresa se determinará por Decreto Supremo, firmado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos años, y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el periodo referido.

2.3.2. Definición del Financiamiento,

Es un préstamo entregado a un cliente a cambio de pagos en una fecha futura indicada en un contrato. Esa cantidad de dinero debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), depende de lo que ambas partes acordaron.

También, es un conjunto de recursos monetarios que sirve para desarrollar una actividad económica, son sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno que sirven para complementar los recursos propios, este dinero podemos adquirir de entidades financieras y luego pagar en un plazo determinado, con un precio llamado (interés), ofreciendo de nuestra parte garantías a la entidad financiera para asegurar el cobro del mismo.

Su finalidad de este mecanismo es, obtener recursos con el menor costo posible, luego realizar el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

2.3.3. Definición de la Capacitación

Brinda conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo al personal con el objeto de tener conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda eficiencia.

Es un proceso de aprendizaje donde la persona logra y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Otras teorías exponen que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

La capacitación es una herramienta fundamental para administrar los recursos humanos de forma planificada, sistemática y organizada que busca mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual. Su consecuencia de natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

2.3.4. Definición de la Rentabilidad,

Se define como un ratio económico que contrasta los beneficios alcanzados en relación con los recursos propios de la empresa, es decir obtener más ganancias que pérdidas. Por otro lado, es el beneficio económico o ganancia que produce la empresa. Llamada también gestión rentable de una empresa, no solo evita las pérdidas, también

nos permite obtener utilidades, a un excedente por encima de un conjunto de gastos de la empresa.

El crédito y su importancia

(**Leigaraza, 2009**) dice: Las empresas, gracias a los créditos, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos, también son ingresos para el país. Sin embargo, el nivel de endeudamiento (los créditos) debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general.

El crédito otorga los recursos que no se dispone para poder efectuar las operaciones que se requieren, las empresas industriales con la ayuda de los créditos pueden aumentar su capacidad de planta, mejorar su producción e incrementar las ofertas de empleo ayudando así al desarrollo de la economía, pero cabe recalcar que este nivel de endeudamiento adquirido debe ser aceptable y pagable para que no afecte la estabilidad económica de las empresas y contribuya a su quiebra

Financiamiento para las empresas

Según (**Romag, 2010**) La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no

se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho, habría esperar que, si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.

Toda empresa necesita financiamiento para crecer y ser más rentable, muchas veces este financiamiento no puede ser cubierto por los recursos de la misma empresa, teniendo que acudir a fuentes de financiamiento externas para poder desarrollar su proyecto ya que los recursos que necesita no los puede obtener directamente del mercado donde se desarrolla.

Fuentes y formas de financiamiento

(Rojas, s.f.) manifiesta: Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento. 11

Una empresa industrial para desarrollar un proyecto que permita hacerla crecer, se ve obligada a acudir a una fuente

de financiamiento ya sea interna cuando el financiamiento es con sus propios recursos o externa cuando los recursos vienen de fuera, es aquí donde debe tomar las decisiones correctas de acuerdo a una serie de factores como tiempo de retorno, tasas de interés, garantías, capacidad de pago, entre otros

Procedimiento De Evaluación Del Crédito

(Van & Wachowicz , 2002)comentan: El procedimiento de evaluación del crédito consiste en tres pasos conexos: (1) recopilar información sobre los solicitantes, (2) analizar dicha información para determinar su solvencia, y (3) tomar la decisión crediticia. A su vez con esta última se determina si el crédito debe autorizarse y cuál será el monto máximo. 15

El procedimiento del crédito son los pasos por los que circula la solicitud de crédito de una empresa para obtener o no el financiamiento deseado

Importancia de la Capacitación

En este ensayo se explicará la importancia de la capacitación que es un tema sumamente importante para todas las empresas ya que debe realizarse de manera continua, puesto que esto contribuye al desarrollo de los colaboradores tanto en el ámbito personal como profesional. Para esto las empresas siempre deberán estar en busca de diferentes mecanismos o sistemas que le ofrezcan a sus colaboradores conocimientos, habilidades y actitudes que se requieran para lograr un desempeño exitoso. De esta manera los colaboradores podrán adquirir

nuevos conocimientos que les permitirá satisfacer sus propias necesidades y alcanzar las metas u objetivos que se plantea la organización, esto puede dar como resultado el aumento de la productividad en la empresa.

Estados Financieros para Bancos

(Miquel, s.f.) dice: En todos los países del mundo, las instituciones financieras representan un significativo e influyente sector empresarial. Los usuarios de los estados financieros de una institución financiera, necesitan información fiable, relevante y comparable, que les permita evaluar la posición financiera y la actividad de la entidad, y que a la vez les sea útil al tomar decisiones económicas. Por lo tanto, las revelaciones contenidas en los estados financieros de una institución financiera, deben ser suficientemente completas como para satisfacer las necesidades de los usuarios, en el contexto de lo que es razonable, en este sentido, la auditoría juega un papel primordial, pues con la opinión objetiva de profesionales, se puede determinar el grado de razonabilidad y confiabilidad de estos estados.

Las instituciones financieras por ser entidades prestadoras de dinero necesitan información de las empresas que acuden a ellas a solicitar financiamiento, es por eso que se basan en sus estados financieros para poder calificar este si son aptas de recibir crédito o no.

Los estados financieros punto clave para buscar crédito

De acuerdo al (**Portafolio, 2011**), Uno de los principales requisitos que la entidad analiza para adjudicar un crédito es la información financiera de la empresa, en la que deben incluirse los estados financieros básicos, como son un estado de pérdidas y ganancias, un balance general, dependiendo si es un proyecto a largo plazo, un flujo de caja proyectado.

*Los bancos como fuente externa de financiamiento solicitan a los **clientes** aspirantes a un crédito sus **Estados financieros** para poder evaluarlos teniendo en cuenta una serie de indicadores o razones financieras con la finalidad de establecer si pueden o no pagar el dinero que solicitan. **Cientes:** Empresas aspirantes a un crédito bancario con la finalidad de impulsar su negocio. 14*

***Estado financiero:** Documento expedido anualmente en el que se conoce la situación financiera del usuario al término del ejercicio fiscal.*

Análisis Financiero

De acuerdo a (**Reyes, 2009**), El análisis financiero permite evaluar el potencial financiero de la empresa y en particular, su competitividad financiera así como sus capacidades de endeudamiento y de cobertura de dichas deudas y así posicionar la empresa frente a su entorno financiero – a los bancos y al mercado financiero – confrontando sus características a las normas y restricciones emitidas por este entorno, por lo tanto, el análisis financiero ya no es una disciplina autónoma, sino más bien, es uno de los aspectos de una evaluación más

amplia, el diagnóstico global de una empresa.

A través de los estados financieros se puede conocer la competitividad de las empresas, el análisis financiero por tanto es un aspecto de suma importancia para la correcta interpretación de la información

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El diseño utilizado en la investigación es no experimental y descriptivo

3.1.1.No Experimental

Se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto

3.1.2.Descriptivo

Es porque se recolectaron datos en un solo momento y en tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar las incidencias en su contexto dado.

M-----O

Dónde:

M=Está conformada por las Mypes encuestadas

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

3.2. Población y Muestra

3.2.1.Población

Conformado por 40 establecimientos del sector servicio comercial – rubro abarrotes del Distrito de Huancané 2018. Dichos establecimientos cuentan con licencia de funcionamiento, datos obtenidos de la Municipalidad Provincial de Huancané.

(**Investigadores, 2012**) según Arias (2006) “Los tesisistas e investigadores en formación que no cuenten con financiamiento, deben estudiar poblaciones finitas

y accesibles”

3.2.2. Muestra

Se toma una muestra de 12 tiendas de abarrotes que se representa la población en estudio, la misma que será dirigida.

(Investigadores, 2012) según Ramírez (1999), indica que "la mayoría de los autores coinciden que se puede tomar un aproximado del 30% de la población y se tendría una muestra con un nivel elevado de representatividad". (p. 91).

3.3. Técnicas e Instrumentos

- **Técnicas:** Se utiliza una encuesta
- **Instrumentos:** Es un medio que se utilizó para el logro de los objetivos, se realizó un cuestionario estructurado.

3.4. Tipo y Nivel de investigación

3.4.1. Tipo de Investigación

Será Cuantitativo porque se usará una cantidad numérica en el estudio y serán tratadas a través del campo de la estadística

3.4.2. Nivel de Investigación

Es descriptivo, porque se limitó a puntualizar las principales características de las variables en estudio

3.5. Procedimiento de Recolección de Datos

Se realizó el siguiente procedimiento:

- Se coordinó con los propietarios de las tiendas de abarrotes fecha y hora para aplicar el cuestionario.

- Se buscó un lugar adecuado para realizar la encuesta
- Se registra la información brindada por el encuestado
- Se procesó la información obtenida de los encuestados
- Se tabulo la información obtenida de los encuestados

3.6. Plan de Análisis

El dato recolectado en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel.

3.7. Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
	FORMULACIÓN	GENERAL			
Caracterización del financiamiento, la Capacitación, la Rentabilidad de las Mypes del sector comercial rubro Abarrotes del Distrito de Huancané	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercial – rubro abarrotes del Distrito de Huancané 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Comercial – Rubro Abarrotes del distrito de Huancané 2018.	Financiamiento	Bancos Intereses	Entidades Financieras Créditos Tasa de Interés Monto de Crédito
		ESPECIFICOS	Capacitación	Personal Curso de Capacitación Trabajadores	Trabajadores Permanentes Recibe Capacitación Nº de capacitación Trabajadores son capacitados Es importante la capacitación
		Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Huancané	Rentabilidad	Financiamiento Capacitación Rentabilidad	Mejoro la rentabilidad Mejora la rentabilidad gracias a la capacitación Mejora la rentabilidad gracias al financiamiento
		Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Huancané 2018			

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

Cuadro 01

Respecto a los Empresarios

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	01	El 92% (11) de los representantes legales son adultos y el 8% (1) es joven.
Sexo	02	El 100% (12) son sexo femenino
Grado de Instrucción	03	El 75% (9) tiene secundaria completa, el 17% (2) tiene superior no universitaria y el 8% (1) no tiene grado de instrucción.
Estado civil	04	El 17% (2) es soltero, el 17% (2) es casado, el 50% (6) es conviviente, el 8% (1) es divorciado y el 8% (1) es viudo

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 01, 02, 03 y 04 (ver anexo 2)

Cuadro 02

Respecto a las MYPES

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica a la actividad	05	El 17% (2) se dedica 1 año, el 25% (3) se dedica 2 años, el 25% (3) se dedica 3 años y el 33% (4) se dedica más de 4 años.
Formalidad de las Mypes	06	El 42% (5) de las Mypes son formales y el 58% (7) son informales.
Motivo de creación	07	El 100% (12) de las Mypes se crearon para obtener ganancias.
Cantidad de Trabajadores	08	El 100% (12) cuenta con un solo trabajador

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 05, 06, 07 y 08 (ver anexo 2)

Cuadro 03

Respecto al Financiamiento (Objetivo Especifico 1)

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	09	El 58% (7) financian su actividad son sus propios recursos y el 42% (5) lo hacen con fondos de entidades bancarias.
Entidad a la que recurre	10	El 58% (7) se financia con sus propios recursos, el 25% (3) se financia con entidad no bancaria y el 17% se financia con entidad bancaria.
Tasa de Interés	11	El 100% (12) no precisa la tasa de interés
Cantidad de crédito solicitado en el 2017	12	El 50% (6) no solicito crédito, el 25% (3) solicito una vez, y el otro 25% (3) solicito 2 veces.
Montos solicitados	13	El 58% (7) no precisa, y el 42% (5) si obtuvo el monto solicitado.
Tiempo del crédito	14	El 58% (7) no precisa, y el 42% (5) lo hizo a corto plazo
Inversión del crédito	15	El 50% (6) no precisan, el 42% (5) lo invierte en capital de trabajo y el 8% (1) lo invierte en otros.

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 09, 10, 11, 12, 13, 14 y 15 (ver anexo 2)

Cuadro 04

Respecto a la Capacitación (Objetivo Especifico 2)

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibe capacitación	16	El 50% (6) recibieron capacitación y el otro 50% (6) no recibieron capacitación,
Cuántas veces se capacito	17	El 50% (6) ninguna vez se capacito y el otro 50% (6) se capacitaron una vez.
Temas en que se capacito	18	El 17% (2) se capacito en manejo empresarial, el 33% (4) se capacito en marketing empresarial y el 50% (8) no se capacito.
La capacitación mejoraría el rendimiento y competencia	19	El 100% (12) menciona que si mejoraría

Fuente: Elaboración propia en bases a las tablas 16, 17, 18 y 19 (ver anexo 2)

Cuadro 05

Respecto a la Rentabilidad (Objetivo Especifico 3)

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Mejoro su rentabilidad en los dos últimos años	20	El 58% (7) afirman que si mejoro sus ganancias y el 42% (5) afirma que no mejoro.
El financiamiento crédito mejoro sus ganancias	21	El 42% (5) afirma que el crédito si mejora las ganancias y el 58% (7) afirma que no mejora.
La capacitación incremento sus ganancias	22	El 67% (8) si incrementaría sus ganancias y el 33% (4) no incrementaría sus ganancias.
La infraestructura y el buen trato incrementaría sus ganancias	23	El 100% (12) afirman que si incrementarían sus ganancias.

Fuente: Elaboración propia en bases a las Tablas 20, 21, 22, y 18 (ver anexo 2)

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los Empresarios

Los representantes legales de las Mypes el 92% son adultos, sus edades oscilan entre 26 a 60 años; y el 8% son jóvenes, sus edades oscilan 18 a 25 años, el 100% son del sexo femenino, el 75% de los encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa, el 17% tiene Superior no Universitaria y el 8% no tiene de grado de instrucción, el 50% de los encuestados son convivientes, el 17% son casados y Solteros, el 8% son divorciados y viudos

Respecto a las Características de las MYPES

El 33% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de venta de abarrotes de 4 a más, el 25% se dedican 2 a 3 años, y el 17% se dedica un año, el 58% de las Mypes encuestadas son informales y el 42% son formales, el 100% de las Mypes se crearon con la finalidad de obtener ganancias, el 100% de las Mypes encuestadas cuenta solo con un trabajador.

Respecto al Financiamiento

El 58% de microempresarios encuestados trabajan con financiamiento propio y el 42% tienen financiamiento de terceros, el 25% recurren a una entidad no bancaria, el 17% recurre a una entidad bancaria, y el 58% no solicitan créditos. El 100% no recuerda la tasa de interés que paga, el 25% de los encuestados manifiestan en el año 2017 solicitaron préstamo entre una y dos veces, el 42% recibieron los montos solicitados en el crédito, el 42% indican que el préstamo solicitado fue a corto plazo, el 42% de los encuestados invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 8% lo invierte en otros rubros.

Respecto a la Capacitación

El 50% de los microempresarios encuestados, no recibieron ninguna capacitación y el otro 50% si recibieron capacitación para poder emprender su negocio, pero solo una capacitación, el 33% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial; el 100% de los microempresarios encuestados que si recibirían capacitación mejorarían su rendimiento y competitividad en sus Mypes.

Respecto a la Rentabilidad

El 58% de los microempresarios encuestados dijeron que en los últimos dos años mejoraron sus ganancias, el 58% de los microempresarios encuestados manifiestan que el crédito no mejora la rentabilidad de sus empresas y el 42% manifiestan que mejoraron sus ganancias, el 33% de los microempresarios encuestados afirman que la capacitación incrementaría sus ganancias, el 100% de los encuestados manifiestan que la infraestructura y buen trato mejorarían su rentabilidad de sus microempresas.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los Empresarios

El 92% los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa de 26 a 60 años, el 100% son de sexo femenino, el 75% tienen secundaria completa, el 50% son convivientes,

Respecto a las características de las Mypes

Los datos recogidos muestran que el 58% de las Mypes son informales, el 100% de las Mypes se crearon con la finalidad de obtener ganancias y cuentan con un solo trabajador.

Respecto al Financiamiento

Los microempresarios, el 58% trabajan con financiamiento propio, el 42% reciben financiamiento de terceros ya sea una entidad bancaria o entidad no bancaria, el 58% de los encuestados no solicitan créditos porque mencionan que se paga con intereses y el 42% recibieron créditos en los montos solicitados, los créditos utilizaron para capital de trabajo y otros rubros.

Respecto a la Capacitación

Los microempresarios afirman que el 50% no reciben capacitación y el otro 50% recibieron capacitación solo una vez, se capacitaron en marketing empresarial y manejo empresarial, el 100% manifiestan que la capacitación mejoraría su rendimiento y competitividad en sus Mypes.

Respecto a la Rentabilidad

El 58% de los microempresarios afirmo que mejoro sus ganancias en los dos últimos años, también afirman que el financiamiento, la capacitación incrementaría sus ganancias y el 100% manifiestan que la infraestructura y el buen trato mejorarían su rentabilidad de sus microempresas.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a las Mypes:

Se les orienta a que se formalicen para que así puedan obtener mayor utilidad, ganancias y tengan crecimiento o ampliar sus empresas. Para satisfacer mejor las necesidades de las personas.

Respecto al financiamiento:

Los empresarios deberían buscar financiamiento en entidades que ofrezcan bajas tasas de interés, flexibilidad en el préstamo, para que puedan cumplir con sus pagos, e incrementar sus ganancias.

Respecto a la capacitación:

La capacitación a los microempresarios de las Mypes, debería intensificarse o desarrollarse de forma permanente para mejorar y así encaminar mejor sus microempresas.

Respecto a la Rentabilidad,

Para incrementar sus rentabilidades o ganancias dentro su actividad o negocio, debe tener un control adecuado de los gastos, debemos ver la diferencia del precio de venta de un producto y el costo del producto adquirido, debemos tener un registro de adecuado de nuestro inventario, analizar que cliente te da más ingresos, aumentar la recompra de un producto para ampliar nuestra microempresa y la tecnología es un aliado

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alvarez.(2011). Incidencia del Financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de Trimotos y ventas de autopartes del provincia de Sullana Región Piura, 2011.
- Challco, E. (2017). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito de san miguel –san román -puno, período 2017.”. San Roman, Puno. Obtenido de Http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2623/financiamiento_capacitacion_rentabilidad_mypes%20_challco_huayapa_elay.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cifuentes Giler, O. (2012). Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa skynet del cantón quevedo, año 2012. Quevedo. Recuperado el 03 de 12 de 2018, de <http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/147/1/T-UTEQ-0011.pdf>
- Flores, J. (2016). Caracterización de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro empresas de transportes terrestres de la provincia de Mariscal Caceres período 2016. Recuperado el 10 de 12 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1011>
- Gutierrez, F. E. (2015). factores que influyen en la rentabilidad de las microempresas de confección textil: puno-2014. Puno. Obtenido de http://tesis.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/2525/Gutierrez_Apaza_Favio_Edson.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Investigadores, T. d. (02 de Diciembre de 2012). blogspot.com. Obtenido de

- <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/01/poblacion-y-muestra.html>
- Investigadores, T. d. (02 de diciembre de 2012). [blogspot.com](http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/01/poblacion-y-muestra.html). Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/01/poblacion-y-muestra.html>
- Leigaraza.(2009). Scrib. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/181900811/1-Recoleccion-Informacion-1>
- Marconi. (17 de Agosto de 2012). [monografias.com](http://www.monografias.com). Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos93/habilidades-y-funciones-gerenciales/habilidades-y-funciones-gerenciales2.shtml>
- Marro. (2005). Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad realizado en Valparaiso Chile. Obtenido de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/de-marro_f/pdfAmont/de-marro_f.pdf
- Miquel. (s.f.). [monografias.com](http://www.monografias.com). Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos91/nif-el-sistema-bancario-y-financiero-nacional-herramienta-auditor/nif-el-sistema-bancario-y-financiero-nacional-herramienta-auditor.shtml>
- Portafolio. (28 de Agosto de 2011). [Portafolio.co](http://www.portafolio.co). Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/estados-financieros-son-claves-buscar-credito-151772>
- Reyes. (2009). [uaeh.edu](http://www.uaeh.edu). Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n4/e2.html#refe1>
- Rojas. (s.f.). Fuentes y formas de Financiamiento. Obtenido de [monografias.com](http://www.monografias.com): <https://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial2.shtml>

- Romag. (2010). Buenas Tareas. Obtenido de <https://www.buenastareas.com/ensayos/Fuentes-De-Financiamiento-Para-Una-Empresa/27281246.htm>
- Taveras, J. (2005). Financiamiento Bancario. Recuperado el 20 de 11 de 2018, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4186/financiamiento_micro_huaman_torres_francisco_guillermo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Van & Wachowicz . (2002). redalyc.org. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/909/90953767010/html/index.html>
- Villavicencio, J., & Morales , J. (2009). Estudio para la creaciòn de un centro de capacitaciòn especiliazada e integral para empresarios de las microempresas en el Distrito Metropolitano Quito. Recuperado el 25 de 11 de 2018, de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1264/1/T-ESPE-021569.pdf>

ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN –

DEMI

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL – RUBRO ABARROTÉS.

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes del sector y rubro indicando anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

“Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las mypes del sector comercial – rubro abarrotés del distrito de Huancané, periodo 2018”

La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

Encuestador.....

Fecha.....

DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO (Dueño y/o R. legal)

1. Edad del representante legal:.....
2. Sexo: Masculino () Femenino ()
3. Grado de instrucción:
 - Primaria: ()
 - Secundaria: ()
 - Sup. No Universitario ()
 - Sup. Universitario ()
 - Ninguna ()
4. **Estado Civil:** Soltero () Conviviente ()
Casado () Divorciado ()

DE LA EMPRESA

1. Años de permanencia en la Actividad:
2. La Mype es: Formal () Informal ()
3. ¿Con que motivo formo Usted su actividad o negocio?
 - No precisa ()
 - Obtención de ganancias ()
 - Subsistencia ()
4. N° de Trabajadores Permanentes:

DEL FINANCIAMIENTO

1. Como financia su actividad:
 - Con Financiamiento propio (autofinanciamiento) ()
 - Con Financiamiento de Terceros ()
2. Si el financiamiento es de terceros a que entidad recurre:
 - Bancaria ()
 - No bancaria ()
 - Prestamista ()
3. ¿Qué tasa de interés paga?
 - Alta ()
 - Baja ()
 - No precisa ()

4. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el año 2017?
 - Ninguna ()
 - 1 vez ()
 - 2 veces ()
 - Más de 3 veces ()
5. ¿Los créditos otorgados fueron en lo montos solicitados?
 - Si ()
 - No ()
6. ¿A qué plazo fue solicitado el crédito?
 - Corto Plazo ()
 - Largo plazo ()
 - No precisa ()
7. ¿En que ha invertido el crédito otorgado?
 - Compra de activos ()
 - Capital de trabajo ()
 - Mejoramiento de infraestructura ()
 - Capacitación ()
 - Pago de deudas ()
 - Otros ()

DE LA CAPACITACIÓN

1. ¿Usted recibe Capacitación para emprender mejor su negocio?

Si ()	No ()
--------	--------
2. ¿Cuántas veces se ha capacitado?
 - Ninguna ()
 - Uno. ()
 - Dos ()
 - Tres a más ()
3. Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participo?
 - Inversión del crédito financiero ()
 - Manejo empresarial ()
 - Marketing Empresarial ()
 - Otro: Especificar ().....
 - Ninguno ()

4. Cree que la capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad, para su empresa

Si ()

No ()

DE LA RENTABILIDAD

1. ¿En los últimos dos años (2016, 2017), ha mejorado sus ganancias de su empresa?

Si ()

No ()

2. ¿Cree usted que el financiamiento (crédito) mejora las ganancias de su empresa?

Si ()

No ()

3. ¿Cree usted que el financiamiento (crédito) mejora las ganancias de su empresa?

Si ()

No ()

4. ¿Cree usted que su infraestructura y buen trato es muy importante para que sus ganancias incrementen en su empresa?

Si ()

No ()

Huancané, 2018

ANEXO 2

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

TABLA 01

Edad de los Representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
De 26 a 60 años (Adulto)	11	92%
De 18 a 25 años (Joven)	1	8%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 92% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años y el 8% fluctúa entre los 18 a 25 años

TABLA 02

Sexo de los Representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	porcentaje
Masculino	0	0%
Femenino	12	100%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 02 se observa que, del 100% de los encuestados, el 100% son de sexo femenino.

TABLA 03**Grado de Instrucción de los Representantes legales de las MYPES**

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	0	0%
Secundaria	9	75%
Superior no Universitaria	2	17%
Superior Universitaria	0	0%
Ninguna	1	8%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el **75%** tienen instrucción secundaria, el **17%** tienen instrucción superior no Universitaria y el **8%** ninguna instrucción.

TABLA 04**Estado Civil de los Representantes legales de las MYPES**

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	17%
Casado	2	17%
Conviviente	6	50%
Divorciado	1	8%
Viudo	1	8%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el **50%** es conviviente, el **17%** es soltero, el **17%** es casado, el **8%** es divorciado y el **8%** es viudo.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MYPES

TABLA 05

¿Cuánto tiempo permanece en su actividad?

Años	Frecuencia	Porcentaje
1	2	17%
2	3	25%
3	3	25%
De 4 a más	4	33%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 05 se observa que, del 100% de los encuestados, el 33% se dedica al negocio por más de 4 años, el 25% se dedica 2 a 3 años, el 17% se dedica 1 año.

TABLA 06

Formalidad de las MYPES del rubro abarrotos

Mype	Frecuencia	Porcentaje
Formal	5	42%
Informal	7	58%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 06 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% de las MYPES son informales y el 42% son formales.

TABLA 07**Motivo de creación de la MYPES del rubro abarrotos**

Motivo de creación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	12	100%
Subsistencia	0	0%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 07 se observa que, del 100% de los encuestados, el 12% se crearon con el fin obtener ganancias.

TABLA 08**Cantidad de Trabajadores permanentes en las MYPES del rubro abarrotos**

Nº de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1	12	100%
2	0	0%
Más de 3	0	0%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 08 se observa que, del 100% de los encuestados, tienen un solo trabajador.

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

TABLA 09

¿Cómo financian su actividad las MYPES rubro abarrotes?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento Propio	7	58%
Financiamiento de Terceros	5	42%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 09 se observa que, del 100% de los encuestados, el **58%** tiene financiamiento propio y el **42%** recibieron financiamiento de terceros.

TABLA 10

Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Bancaria	2	17%
No bancaria	3	25%
Prestamista	0	0%
No precisa	7	58%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% no precisa y el 25% obtuvo crédito no bancario (cajas) y el 17% obtuvo crédito bancario.

TABLA 11**Pago de la tasa de Interés del crédito solicitado**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
29% anual	2	17%
33% anual	3	25%
No precisa	7	58%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% no precisa, el 25% paga interés del 33% anual, y el 17% paga interés de 29% anual.

TABLA 12**En el año 2017 ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	6	50%
1	3	25%
2	3	25%
Más de 3 veces	0	0%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 12 se observa que, del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 50% no solicitó crédito, el 25% solicitó crédito una vez, y el otro 25% solicitó crédito 2 veces.

TABLA 13**¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	42%
No	0	0%
No precisa	7	58%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 13 se observa que el 58% no precisa porque no solicito crédito, y el 42% si obtuvo el monto solicitado.

TABLA 14**¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	5	42%
Largo plazo	0	0%
No precisa	7	58%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 14 se observa que, del 100% de los encuestados, el tiempo del crédito solicitado, el 58% no precisa, y el 42% lo hizo corto plazo

TABLA 15**¿En que fue invertido el crédito que obtuvo?**

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	50%
Compra de activos	0	0%
Capital de trabajo	5	42%
Mejoramiento de infraestructura	0	0%
Capacitación	0	0%
Pago de deudas	0	0%
Otros	1	8%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 15 se observa que, del 100% de los encuestados los que recibieron crédito, el 50% no precisan, el 42% invirtió para capital de trabajo y el 8% invirtió en otros.

DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES

TABLA 16

¿Usted recibe capacitación para emprender mejor su negocio?

Recibe capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	50%
No	6	50%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 16 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no recibe capacitación y el otro 50% recibe capacitación

TABLA 17

¿Cuántas veces se ha capacitado?

Nº de Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	6	50%
1	6	50%
2	0	0%
3 a mas	0	0%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 17 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% se capacito una vez y el 50% no se capacito.

TABLA 18**Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participo?**

Recibe capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	2	17%
Marketing empresarial	4	33%
Otro especificar	0	0%
Ninguno	6	50%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 18 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no participo en ningún curso, el 33% participo en curso de marketing empresarial y el 17% en manejo empresarial.

TABLA 19**¿La capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad para su empresa?**

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

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

Interpretación: En la Tabla 19 se observa que, el 100% de los encuestados, mencionan que la capacitación mejoraría el rendimiento y competitividad para su empresa

DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

TABLA 20

¿En los últimos dos años ha mejorado sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	58%
No	5	42%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 20 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% afirman que si mejoro ganancias y el 42% afirman que no mejoro sus ganancias.

TABLA 21

¿El financiamiento (crédito) mejora sus ganancias de su empresa?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	42%
No	7	58%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 21 se observa que, del 100% de los encuestados, el 58% afirma que el crédito financiero no mejora las ganancias y 42% afirma que si mejora las ganancias.

TABLA 22**¿Cree usted que la capacitación incrementaría sus ganancias de su empresa?**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	67%
No	4	33%
Total	12	100%

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

Interpretación: En la Tabla 22 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% afirma que la capacitación mejoraría sus ganancias y 33% afirma que no mejoraría sus ganancias.

TABLA 23**¿La infraestructura y el buen trato incrementarían sus ganancias de su empresa?**

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

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

Interpretación: En la Tabla 23 se observa que, del 100% de los encuestados, el 100% afirman que la infraestructura y buen trato incrementarían sus ganancias de su empresa.