



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y  
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO ABARROTES DEL DISTRITO DE  
JUANJUI, PROVINCIA DE MARISCAL CÁCERES,  
PERIODO 2015 - 2016.

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

**AUTOR:**

BR. BERNARDO PISCO SALDAÑA

**ASESOR:**

CPC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

**JUANJUI – PERÚ**

**2016**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO MELÉNDEZ PEREIRA  
PRESIDENTE**

**DR. ENRIQUE LOO AYNE  
SECRETARIO**

**MGTR. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS  
MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

**A Dios**, por apoyarme con su idea en la elaboración del presente proyecto, por ser mi fortaleza, mi redentor y mi guía en todo el tiempo de mi vida.

### **A mis Hermanos:**

Magdalena y Josías, por el apoyo que me brindaron en todo momento, ya que gracias a ellos he podido llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

## DEDICATORIA

„**A mis padres,** porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, animaron en todo momento a seguir adelante a pesar de las circunstancias.

**A mis docentes,** por su paciencia ya que me enseñaron los retos de mi carrera profesional, me guiaron a ser un profesional eficiente y responsable y a mejorar cada día, fueron muy importantes para mi formación profesional.

## RESUMEN

El proyecto de investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, periodo 2015 - 2016, la misma que se encuentra ubicado en la Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín, la investigación fue del tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 tiendas de abarrotes de una población de 20, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: Sobre el perfil de las MYPES, el 67% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial.

Respecto al financiamiento, el 67% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 58% de las MYPES que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo y el 25% en el mejoramiento de su local.

Respecto a la rentabilidad, el 58% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido y el 75% por la capacitación recibida hacia él y su personal. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro de abarrotes.

**Palabras Claves:** Financiamiento y rentabilidad de las MYPES.

## **ABSTRACT**

The research project was general objective to describe the main characteristics of the financing and profitability of MSEs in the commercial sector, grocery category District of Juanjui, period 2015 - 2016, the same that is located in the Province of Mariscal Cáceres, San Martin region, research was quantitative descriptive type and level, to develop a sample of 12 grocery stores of a population of 20, whom I will be applied through a structured questionnaire survey technique was chosen. These being the main results: On the profile of MSEs, 67% reported having more than 3 years old business. On financing, 67% of respondents say they received MYPES commercial loans, 58% of MSEs receiving loan will be invested in working capital and 25% in improving local. Regarding profitability, 58% of those surveyed entrepreneurs said their profitability improved by funding received and 75% by the training received to him and his staff. Research concludes that most of the legal representatives of MSEs surveyed improved profitability for funding as they are essential for their economic development and trade business management, item grocery sector.

**Keywords:** Financing and profitability of MSEs.

## Índice de contenido

	Pág.
<b>JURADO EVALUADOR</b> .....	ii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>INDICE DE CONTENIDO</b> .....	vii
<b>INDICE DE TABLAS</b> .....	viii
<b>INDICE DE GRÁFICOS</b> .....	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	7
2.1 Antecedentes.....	7
2.2 Bases teóricas.....	27
2.3 Marco conceptual.....	41
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	44
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	44
3.2 Diseño de la investigación.....	45
3.3 Población y muestra.....	47
3.4 Plan de análisis.....	47
3.5 Técnicas e instrumentos.....	47
3.6 Definición de las Variables.....	48
3.7 Matriz de consistencia.....	52
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	53
4.1 Tablas y gráficos.....	53
4.2 Análisis de los resultados.....	70
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	77
<b>VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	81
<b>VII. ANEXOS</b> .....	89

## Índice de tablas

	Página
Tabla 1: Definición y operacionalización de las variables.....	48
Tabla 2: Matriz de consistencia.....	52
Tabla 3: Edad del representante legal de la empresa.....	53
Tabla 4: Género del representante legal de la empresa.....	54
Tabla 5: Grado de instrucción del representante legal de la empresa.....	55
Tabla 6: Hace cuántos años se dedica a ésta actividad empresarial.....	56
Tabla 7: Con cuánto de personal cuenta su empresa.....	57
Tabla 8: El personal ha recibido algún tipo de capacitación.....	58
Tabla 9: En qué temas se capacitaron el personal de la empresa.....	59
Tabla 10: El tipo de financiamiento de su MYPES.....	60
Tabla 11: Solicitó crédito para su negocio.....	61
Tabla 12: Tipo de crédito que obtuvo.....	62
Tabla 13: Instituciones financieras que obtuvo el crédito.....	63
Tabla 14: En qué fue invertido el crédito financiero.....	64
Tabla 15: La rentabilidad de su negocio mejoró por el financiamiento recibido.....	65
Tabla 16: En cuánto mejoró.....	66
Tabla 17: La rentabilidad de su negocio mejoró por la capacitación.....	67
Tabla 18: En cuánto mejoró.....	68
Tabla 19: La capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	69

## Índice de gráficos

	Página
Gráfico 1: Edad del representante legal de la empresa.....	53
Gráfico 2: Género del representante legal de la empresa.....	54
Gráfico 3: Grado de instrucción del representante legal de la empresa.....	55
Gráfico 4: Hace cuántos años se dedica a ésta actividad empresarial.....	56
Gráfico 5: Con cuánto de personal cuenta su empresa.....	57
Gráfico 6: El personal ha recibido algún tipo de capacitación.....	58
Gráfico 7: En qué temas se capacitaron el personal de la empresa.....	59
Gráfico 8: El tipo de financiamiento de su MYPES.....	60
Gráfico 9: Solicitó crédito para su negocio.....	61
Gráfico 10: Tipo de crédito que obtuvo.....	62
Gráfico 11: Instituciones financieras que obtuvo el crédito.....	63
Gráfico 12: En qué fue invertido el crédito financiero.....	64
Gráfico 13: La rentabilidad de su negocio mejoró por el financiamiento recibido.....	65
Gráfico 14: En cuánto mejoró.....	66
Gráfico 15: La rentabilidad de su negocio mejoró por la capacitación.....	67
Gráfico 16: En cuánto mejoró.....	68
Gráfico 17: La capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	69

## I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada 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 micro y pequeñas empresas (MYPES), en cuanto a diversos temas como: la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento de los países. En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPES como: Capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas que tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países. (Flores, 2012).

Las MYPES, surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por los Estados ni tampoco por las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las grandes empresas internacionales que es la generación de puestos de trabajo y por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar su propia fuente de ingreso y para ello se sirven de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto emplearse y emplear a sus familias pero muchas o la mayoría de estas tienen que valerse de la informalidad para poder lograrlo. (Flores, 2012).

Los Estados promueven la creación de riqueza, la libertad de trabajo y de empresas pero aun las legislaciones sobre todo de países tercermundistas resulta insuficiente, la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas es un tema que debe ser abordado tanto por el Gobierno Central, Regional y Local como por los entidades privadas, el sistema financiero, las grandes empresas y las Casas Superiores de Estudio y Formación Profesional para su promoción y desarrollo, ya que las MYPES en la actualidad forman parte importante en la economía de los países. (Paredes, 2008).

Las MYPES constituyen hoy día el motor de la economía europea nadie lo discute, y a pesar incluso de las circunstancias actuales. MYPES Y PYME constituyen una fuente fundamental de generación de puestos de trabajo y de espíritu empresarial e innovación en la Unión Europea, por ello, son vitales para promover la competitividad y el empleo. Tan sólo en la Unión Europea de los 25, en torno a 23 millones de Pymes aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas. No obstante, con frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha, así como los escasos recursos de que disponen, que pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. (Borrego, 2011).

La importancia de las MYPES en el Perú son las que generan más trabajo, contribuyendo a los ingresos económicos debido a que también están inmersos en la exportación; por consiguiente, la importancia no solo se puede hacer notar en nuestro país, sino también en las economías mundiales, que en la actualidad son las más

representativas, considerándolas como un eje fundamental para propiciar el desarrollo, resaltando así la capacidad que tiene para poder generar mayores puestos de trabajos y contribuir al ingreso nacional en la mayor parte generando estabilidad económica. Las MYPES deben reunir las dos siguientes características recurrentes: El primero consta en reunir un número de uno hasta diez trabajadores. El segundo hace referencia a las ventas anuales que este sector obtiene, esto consiste en la cantidad de Unidades Impositivas Tributarias (UIT), que solo pueden alcanzar un máximo de 150(UIT) para las microempresas. (Pérez, 2013).

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales e internacionales. (Mendivil, 2006).

La participación de las MYPES en la economía representa el 98% de las empresas en el país, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad, a un existen trabas burocráticas que dificultan las formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial. Existe la preocupación del Gobierno Central en poder solucionar este problema y brindar apoyo a la micro y pequeñas empresa, pero sus esfuerzos a un son insuficientes. (Mendivil, 2006).

La participación de las MYPES en el PBI, generan más del 70% de la mano de obra nacional, pero son las más excluidas de la economía; pues, están consideradas como empresas con infraestructura tecnológica deficiente, con una baja productividad y

competitividad y por esa razón, su participación del PBI es menos del 40% y sigue en descenso, pese a que el 99% de las empresas del Perú son MYPES. (Lira, 2014).

Las MYPES, en el país, han adquirido una mayor importancia; debido a que de las 3 millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán (2008); 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son MYPES; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año. De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas, representa el 74.26% del total de MYPES, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPE), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil MYPES al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente. En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala. (Centty, 2008).

Actualmente las MYPES de la Región San Martín presentan una deficiente organización a nivel empresarial, que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, los que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. La escasa capacitación de las MYPES no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes hacen que en la mayoría de los casos los microempresarios tengan poca valoración a la capacitación. (Centty, 2008).

En el Distrito de Juanjui al igual que en otras ciudades, el acceso al crédito es restringido, las MYPES afrontan problemas de atención, como falta de capital, dificultad de acceso al crédito, limitadas posibilidades de capacitación, restricción de mercado, estas barreras impiden acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica (capacitarlos en procesos de gestión y producción) sólo así tendremos MYPES más competitivas que contribuyan con el desarrollo del país. Líneas arriba también se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPES acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPES en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc. Por tanto se enuncia el siguiente problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016?. Sus objetivos:

Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016.

Objetivos específicos: Describir las principales características de las MYPES, rubro comercio de abarrotes, Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo

2015-2016: Describir las principales características de los Gerentes y/o representantes legales de las MYPES, del sector comercio rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016.: Describir las principales características del financiamiento de las MYPES, del sector comercio rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016.: Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES, del sector comercio rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016.

La investigación se justifica, porque el estudio es importante y nos permite conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016. Además permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento y la rentabilidad en el accionar de las MYPES del sector en estudio. Finalmente, el trabajo sirve de base para realizar estudios similares en otros sectores, ya sean productivos o de servicio del Distrito de Juanjui y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

# **I. REVISIÓN DE LITERATURA**

## **2.1 Antecedentes**

**Diez & Abreu (2009)**, en su estudio, “Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos”.

Su metodología en estudio está fundamentado cualitativamente, ya que busca obtener información de los sujetos en sus propias palabras, términos o definiciones en su contexto. Los datos se obtienen de los sujetos tal y como ellos los revelan y consisten en la descripción profunda y completa de eventos, situaciones, interacciones y conductas de las personas de forma individual. Así mismo se aplicó el método de estudios de caso como procedimiento de análisis de la realidad, ya que este método es esencialmente activo y aplicable en los campos donde se trata de combinar eficientemente la teoría y la práctica. En general, con este método se pretendió buscar soluciones a través de la discusión y el análisis de un problema dentro de un grupo real como es el grupo FRISA, representado en este caso por 35 personas entre empleados y sindicalizados certificados como instructores internos.

El diseño es no experimental ya que no se construye ninguna situación sino que se observa situaciones ya existentes y a la vez es transaccional ya que los datos recolectados son para un solo momento en un tiempo único y el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

Población: Empleados de FRISA certificados como instructores internos.

Muestra: 35 personas. Llegando a las siguientes conclusiones:

Los resultados obtenidos con la presente investigación demostraron que el desarrollo de programas de capacitación interna fortalece al personal de las empresas y les da las herramientas necesarias para capacitar a los demás miembros de la organización. En este sentido se resalta en primer lugar que la capacitación de personal, es una actividad que no sólo debe circunscribirse a un momento específico planificado para esto, sino que la empresa debe considerar que las personas que allí laboran deben sentirse en todo momento y de manera constante apoyadas por una cultura y un ambiente donde cada día pueda representar una nueva oportunidad para saber, conocer y aprender, en donde además se tenga presente que se obtienen diversos beneficios para la empresa y para los empleados.

Otro aspecto relevante que surge de la investigación es el hecho de que con el desarrollo de un programa de capacitación interna que permita formar instructores internos en la empresa, se beneficia a los empleados porque estos obtienen las herramientas necesarias para poder enseñar a otros compañeros, y también beneficia a la empresa porque los empleados serán más productivos, como vemos la capacitación interna genera aumentos y mejoras en la productividad.

La capacitación interna de personal debe responder a los problemas reales con soluciones reales que deben buscarse y tomarse en cuenta a través de diversas opciones para instruir, así lo exige la ley del trabajo ya que todas las empresas “deben” capacitar a su personal, aunque sea cuando esta empieza a trabajar por primera vez en una organización, la capacitación interna debe ser una

actividad continua donde adquiere los conocimientos necesarios para elevar su nivel de vida y productividad.

La planificación de todas y cada una de las actividades que se hagan para dar cumplimiento a programas de capacitación interna y a la formación de instructores internos en las empresas, se considera como un aporte para completar conocimientos previos que posean los empleados y así fortalecer diversas habilidades presentes en cada uno de ellos. De la misma forma, se resalta como parte de los resultados obtenidos con la investigación, que con la capacitación interna se mejoran los procesos de estandarización de la empresa, debido a que todos los empleados podrán conocer y respetar las instrucciones estandarizadas que existan para la realización de los procesos, lo cual evita pérdidas y errores en las acciones desarrolladas. Esto hace que procesos como este, que capaciten internamente al personal, contribuyan a mejorar los procesos de estandarización de la empresa.

Es muy probable que los empleados, a partir de la participación en los procesos de capacitación interna y de su formación como instructores internos, posean un mayor compromiso y una mayor identificación con la empresa y con su función dentro de la misma, bien desde su función laboral principal, así como también desde su nueva responsabilidad y rol a desempeñar: el de instructor interno de la empresa. Por su parte la empresa debe estar atenta en adaptarse a los cambios organizaciones y de su entorno que cada día exige que se realicen cambios, mejoras y actualizaciones en menor cantidad de tiempo, lo cual puede empezar a preverse contando con personal preparado y calificado

para mantenerse actualizado y enseñar a otros a también estarlo, con actividades formativas constantes de capacitación.

Una conclusión importante de este trabajo, tiene que ver con todo el proceso realizado en la empresa y capacitar a su personal, es una inversión que da beneficios constantes a la empresa, ya que en la medida en que el personal esté mejor preparado y capacitado menos errores comete lo cual permite que exista más calidad en los procesos a largo plazo. Con esto se resalta que la capacitación interna es un beneficio a largo plazo para la empresa y no un gasto que no se pueda recuperar. De igual forma, esta reducción de costos de inversión de capacitación de personal, tiene que ver con el hecho de que ya no es necesario contratar constantemente personal externo para esto, salvo en casos muy específicos para aspectos que requieran un conocimiento muy especializado, lo cual permite que se aproveche el potencial de los empleados, ya que ellos son los quienes conocen mejor su labor, conocen mejor la empresa, y además saben cuáles son las necesidades reales que deban mejorarse a través de la capacitación.

Los instructores internos, a pesar de carecer preparación pedagógica para desempeñar actividades de formación y capacitación, sí poseen conocimientos de la empresa y por lo general tienen la voluntad para retroalimentar sus conocimientos. Esto es un aspecto que se debe valorar altamente y tenerse como un punto a favor para la empresa, ya que luego de ser debidamente formados y preparados, esos instructores internos que la empresa prepare, serán los mejores apoyos con los que pueda contar para a su vez ayudar a preparar a otros. Por su parte, los instructores externos a pesar de poseer amplia experiencia en diversas áreas del quehacer humano, suelen desconocer o conocen

sólo de forma parcial la problemática y necesidades de la empresa, así como sus requerimientos específicos, limitando su intervención a aspectos muy generales que probablemente no mejoren la situación o aspecto que la empresa necesite. En este sentido, ambos actores son de importancia y valor para el entorno organizacional y bien pudieran trabajar en conjunto cuando así sea posible y/o necesario.

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones que puede hacer una organización en sus recursos humanos y una de las principales fuentes de bienestar para toda la organización, pues le garantiza tener la fuerza necesaria para desarrollar cualquier actividad a través de una importante fuente de poder como el conocimiento.

**Gómez, García & Marín (2012)**, sobre su estudio “Restricciones al financiamiento de las pymes en México, estado de Puebla.

La población para este estudio, es de 1219 empresas provenientes de la base de datos del directorio del sector industrial del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) del estado de Puebla. Primeramente, se buscó la formación de una muestra representativa de empresas manufactureras del estado. A pesar de las restricciones de tiempo y recursos disponibles para realizar la investigación, se respetaron los principios del muestreo estratificado en poblaciones finitas.

La muestra está formada por 128 empresas industriales, lo que representa un grado de cobertura de 10.5% respecto de la población. La elección fue aleatoria a partir del directorio empresarial mencionado anteriormente.

Para la recopilación de datos, se empleó la técnica de encuesta personal dirigida a los gerentes propietarios de las empresas durante el periodo del 8 de diciembre de 2007 al 28 de febrero de 2008. Partiendo de una prueba piloto para comprobar la claridad de las preguntas; ya corregidas las dudas encontradas se procedió a realizar el estudio de campo. Es importante mencionar que durante todo el proceso se respetó rigurosamente el secreto estadístico de la información generada.

Llegando a las siguientes conclusiones:

La principal es la tasa de interés, seguido por los trámites burocráticos y por último las garantías. Así también encontraron que las empresas que obtuvieron un crédito bancario son maduras (más de 10 años de edad) y medianas (de 51 a 250 empleados). Se plantea que es importante, para solicitar y recibir un crédito bancario, presentar un aval con solvencia económica. De la misma forma, disponer de estados financieros dictaminados, podría representar una diferencia significativa para lograr una aprobación positiva.

El tema de esta investigación es relevante debido al impacto que la pyme posee en la economía mexicana, en su capacidad generadora de empleo y su aportación al PBI. Por tanto, se hace necesario comprender el proceso de solicitud y aprobación de un préstamo bancario, para facilitar el acceso de las pequeñas empresas a los mercados de crédito, favoreciendo así su desarrollo y en muchos.

Este trabajo pretende aportar datos empíricos para conocer que es importante, en el momento de solicitar un crédito bancario, contar con un aval más que disponer de una garantía hipotecaria. De la misma forma, mantener estados financieros auditados y estados financieros proyectados, pueden convertirse en factores determinantes para lograr dicha aprobación.

La información que proporciona el presente estudio será de utilidad a las instituciones públicas de apoyo a la pyme, para mejorar su comprensión sobre los obstáculos que enfrentan las empresas al acceder al financiamiento bancario y mejorar sus políticas de ayuda a las empresas. De igual manera busca auxiliar a la banca, para conocer las necesidades de los pequeños negocios y desarrollar programas de asesoría en materia de información de tipos de crédito y difusión de requisitos para aprobación de financiamiento a la pyme. A las empresas, para orientarlas en el proceso de solicitud de créditos a los bancos y finalmente a las universidades para actualizar sus programas de estudio y capacitación sobre pequeñas y medianas empresas.

Se pueden apreciar varias limitaciones en este trabajo, primeramente la muestra es relativamente pequeña, futuros estudios podrían incluir número mayor de empresas. Este análisis es de tipo transversal, por lo que, realizar uno de tipo longitudinal permitiría validar las conclusiones que aquí se apuntan.

**Medina & Flores (2008)**, en su investigación “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008”.

El método de investigación a aplicar en la presente investigación es el método CIENTIFICO, así específicamente se utilizaran los métodos descriptivos y correlacional. DESCRIPTIVO, porque se busca desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Asimismo medir las variables con el fin de especificar las propiedades importantes

de la población escogida; y CORRELACIONAL por que pretendemos medir el grado de relación y la manera como interactuar dos o más variables entre sí.

El diseño de la investigación, Según Hernández, Fernández y Baptista (2000) estaremos realizando un diseño de investigación DESCRIPTIVO ya que buscamos describir relaciones entre las variables en un momento determinado. Dónde:

M = Muestra

O = observación o información requerida

Población.- Constituido por un total de 34 restaurantes y 06 hostales del sector turismo del distrito de Huancavelica, año 2008.

Muestra.- Es no pro balístico, por conveniencia ya que participaran los sujetos que estén disponibles al momento de hacer el estudio, de los rubros restaurantes y hostales. El criterio de selección está dado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichos rubros.

Conclusiones:

El 45% de micro empresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 55.56% de las MYPES financiadas recibieron financiamiento de la Caja de ahorro y Crédito los libertadores. El 100% de las MYPES que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tiene políticas de apoyo al micro empresario. El 33.33% de las MYPES financiadas invirtieron el crédito obtenido a mejoramiento de sus locales y el 66.67% en la compra de activos fijos.

El 50% de las MYPES del sector turismo durante el año 2008 recibieron alguna capacitación para el manejo o desarrollo de sus empresas antes de obtener el crédito financiero. El 66.67% de las MYPES indican que en el año 2008 han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa. El 44.45% recibió capacitación en constitución y formalización de empresas.

El 100% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión, y que esta le ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. El 55% de las MYPES determinan que obtuvieron rentabilidad en el año 2008.

Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008.

**Venancio & Gonzales, (2012)**, en su estudio “financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa, caso ferretería Santa María SAC del Distrito de Huarméy periodo 2012.

El tipo de la investigación del estudio fue cualitativo y de nivel descriptivo debido a que se basa en principios teóricos. Ambos tipos de investigación nos permitieron recolectar datos, con el propósito de describir la realidad, mientras el descriptivo nos permitió describir las principales características del financiamiento y de la rentabilidad.

El diseño de investigación aplicado es no experimental-descriptivo debido a que la información a recolectar se encontró en las fuentes de información mediante encuestas, sin manipulación deliberada de las variables, consistió en describir las características acerca de las formas de financiamiento para las MYPES, aspectos como el acceso de las MYPES al crédito, tasas de interés, etc.

La Población estuvo conformada por seis colaboradores de la microempresa ferretera Santa María SAC del Distrito de Huarney departamento de Ancash.

N° = ocho trabajadores.

**Muestra:** 100 % del personal referido en la población. N° = seis colaboradores.

A fin de cumplir con los objetivos de la investigación en cuanto a determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, periodo 2012, se ha llegado a las siguientes conclusiones.

El 67% de los encuestados afirma que la edad el representante legal de la micro empresa Santa María SAC se encuentra entre 26 y 60 años (tiene 35 años y es persona adulta), mientras el 33% es joven de 18 a 25 años.

El 100% de los encuestados manifestó que los representantes legales o dueños son de sexo masculino, además el 67% cuenta con grado de instrucción superior no universitaria, el 16% secundaria completa y el 17% superior universitaria.

El representante legal de la microempresa ferretera Santa María SAC tiene la profesión técnica de ingeniero agrónomo, por lo que se concluye que debe tener asesoramiento, capacitaciones acerca de la toma de decisiones sobre los

financiamientos que pueda solicitar y a que instituciones financieras de esta manera tener la capacidad de evaluar si contará con ingresos para la devolución del crédito bancario.

La microempresa ferretera Santa María SAC cuenta con tres años en la actividad comercial de materiales de construcción, ejerce ese comercio en un local alquilado, está conformada por ocho trabajadores: 50% de trabajadores permanentes, 25% de familiares permanentes, 13% de trabajadores permanentes y el 12% de familiares temporales. El objetivo o motivo de formación de una MYPES es maximizar ganancias (50%), brindar empleo a familiares (33%) y generar ingresos a su familia (17%).

En el periodo 2012, la microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo un crédito de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con una hipoteca de un terreno agrícola. Los trámites fueron dificultosos, con una demora de dos semanas a causa de la falta de orden y desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad de Huarmey y la microempresa invirtió en la compra de fierros y cemento que tienen mayor demanda y generan mayor ganancia.

El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución.

El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para las MYPES, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

**Cáceres, (2010)**, en su tesis para optar el título profesional de Contador Público. “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, Provincia de Caylloma - Región Arequipa, periodo 2008 – 2009”, llegó a las siguientes conclusiones:

La edad promedio de los representantes legales de las MYPES estudiadas, fue de 30 a 44 años. Los representantes legales de las MYPES estudiadas fueron del sexo masculino en un 65% y 35%, respectivamente.

El 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior en las cuales esta incluidos la universitaria y no universitaria respectivamente.

El 90% de las MYPES del sector bordados artesanales tienen más de 3 años de antigüedad.

El 85% de las MYPES encuestadas dijeron que su personal si recibió capacitación.

El 95% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación hacia él y su personal si es una inversión y el 5% no contestaron

El 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.

El 5% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.

Los 5% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 10% de los microempresarios 10% y 15% respectivamente, el 60% incremento en 20% y 30%. En cambio el 10% no contesto.

El 85% de los empresarios encuestados dijeron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 5% dijeron que no recibieron capacitación, en rubro bordados artesanales.

El 65% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero y el 10% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de manejo empresarial y otros (bordados), respectivamente.

El 95% de las MYPES del sector bordados artesanales consideran que las capacitaciones a su personal es relevante, y el 5% no contestaron.

El 90% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

**Calderón, (2011)**, en su investigación para optar el título profesional de Contador Público caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro librerías en el centro comercial espinar del distrito de Chimbote, periodo 2011, llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a las MYPES 1), el 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de librería hace más de 5 años.2) El 100% de las MYPES encuestados tienen entre 1 a 5 trabajadores.3) El 60% tienen capital ajeno y el 40% tiene capital propio.4) El 40% creó el negocio con el fin de solventar gastos de la familia, el 20% generar ganancias, el 20% dar empleos a sus familiares y el 20% para convertirse en empresario.

Respecto a los empresarios: 1. de las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 35 -50 años. 2.- El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 40% de representante legales son de sexo masculino. 3).- El 80% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria y 20% tiene grado de instrucción superior universitaria.

Respecto al financiamiento: 1) En el año 2011 el 100% de los empresarios encuestados recibieron financiamiento. Del 100% de los empresarios que recibieron financiamiento, el 60% recibieron montos de financiamiento entre 10,000 a 30,000 nuevos soles y el 40% recibieron montos de financiamiento entre

40,000 a 60,000 nuevos soles. 2) El 100% de las MYPES encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario; siendo el 60% para el Mi Banco y el 40% para el Banco de Crédito. 3) Mi Banco (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 20% y 25% anual, y el Banco de Crédito cobra una tasa de interés anual por los créditos otorgados de 26% y 29% anual según sea el monto solicitado. 4) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. 5) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 6) El 80% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10%- 30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30%-50%.

Respecto a la capacitación: 1. El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. 2). El 100% de los microempresarios encuestados no recibieron algún tipo de capacitación en el año 2011. 3) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación. 4) El 60% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, y el 40% restante dijo que la capacitación no es una inversión. 5) El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal si es importante respecto a la competitividad para la empresa, y el 20% manifestó que no.

Respecto a la rentabilidad empresarial: 1. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011.2) El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011.

Vásquez, (2007), Según su estudio “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006”,

La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo correlacional.

El diseño de la investigación fue no experimental- descriptivo-correlacional M -----  
→ O donde M = Muestra y O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

La población está constituida por 65 restaurantes, 51 hoteles y 07 agencias de viaje del sector turismo del distrito de Chimbote, las mismas que cumplen los requisitos de ser MYPES y la muestra está formada por 25 restaurantes, 19 hoteles y 06 agencias de viaje. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichos rubros.

Llegó a las siguientes conclusiones:

La tendencia a solicitar y recibir créditos es creciente en el sector turismo del Distrito de Chimbote.

Las MYPES del sector turismo estudiadas y encuestadas reciben financiamiento en mayor proporción (48%) del sistema bancario que del sistema

no bancario (30%). Los créditos recibidos por las MYPES del sector turismo estudiadas y encuestadas han sido invertidos en mayores proporciones en: Mejoramiento y ampliación de locales (64%), capital de trabajo (60%) y en activos fijos (50%).

El 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre las políticas de atención de las entidades financieras es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que dichas políticas no incrementan la rentabilidad de sus empresas.

También el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en términos positivos, destacando el 40% de encuestados que manifestaron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en más de 10% como consecuencia de los créditos recibidos.

Solamente, el 38% de los representantes de las MYPES encuestadas del sector turismo recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos (financiamiento); en contraposición, el 62% dijeron que no recibieron capacitación.

Asimismo, el 38% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados dijeron que recibieron una capacitación antes del otorgamiento de los créditos y sólo el 6% dijeron que recibieron entre 2 y 3 capacitaciones antes del otorgamiento de los créditos.

En el 48% de las MYPES estudiadas y encuestadas su personal por lo menos recibió alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%, la tendencia de la capacitación en la muestra de MYPES estudiadas es creciente, destacando el rubro hoteles.

El 68% de los representantes de las MYPES encuestados manifestaron que las capacitaciones recibidas por el personal de sus empresas son consideradas como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.

En las MYPES de hoteles y restaurantes existe asociación (relación) entre el financiamiento con la percepción de rentabilidad que tienen los representantes de dichas MYPES siendo mayor la significación en el rubro hoteles que en los restaurantes.

En las MYPES de hoteles y restaurantes también existe asociación entre la capacitación con la rentabilidad que tienen los representantes de dichas empresas; sin embargo, la significancia es menor que en el caso anterior.

Los créditos recibidos por las MYPES del sector turismo estudiadas y encuestadas han sido invertidos en mayores proporciones en: Mejoramiento y ampliación de locales (64%), capital de trabajo (60%) y en activos fijos (50%).

El 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre las políticas de atención de las entidades financieras es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que dichas políticas no incrementan la rentabilidad de sus empresas.

Asimismo, el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre los créditos recibidos es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que los créditos recibidos no mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

Finalmente, queda confirmada en forma afirmativa las hipótesis de investigación planteadas, esto es, existe relación entre financiamiento y la capacitación con rentabilidad de las MYPES del sector turismo en sus rubros hoteles y restaurantes. Las MYPES del sector turismo estudiadas y encuestadas reciben financiamiento en mayor proporción (48%) del sistema bancario que del sistema no bancario (30%).

**Chiroque, (2013)**, en su estudio “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012”. Explica:

La Metodología fue del tipo cuantitativo y de nivel descriptivo correlacional, El diseño de la investigación utilizado en la presente investigación fue el Diseño no experimental, bajo la perspectiva de que la información recolectada nos informa acerca de la situación relacionado con el tema de investigación, a través de la revisión de diferentes fuentes bibliográficas o documentales. Según Cabrero el diseño de investigación constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación.

La población del trabajo de investigación está constituida por 30 empresas del sector comercio en el rubro artículos de ferretería del Mercado modelo Piura, Periodo 2012.

La muestra es no probabilística y es la misma que la población.

Conclusión; de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la Teoría de Cartera. Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Financiamiento**

Es el conjunto de recursos monetarios que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios.

Cuando la PYME elige la estructura financiera está vendiendo sus activos reales a inversionistas como un paquete de demandas financieras. El cómo se distribuye la mezcla de esas demandas financieras no debe impactar el valor real de los activos reales, es decir, independientemente de cómo partir el pastel en rebanadas, el tamaño no crece ni reduce; en una empresa el pastel representa los activos reales y las rebanadas representan las demandas financieras, con la Teoría del Financiamiento, se busca los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa y serían utilizados en diferentes operaciones económicas de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. (Modigliani y Miller, 1958).

El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos

propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier. (Gitman, 1996).

Diseño y estrategias de financiamiento.

El Financiamiento está constituido, como sabemos, por las Obligaciones de la empresa. Dentro de ellas, podemos distinguir, aquellas obligaciones contraídas para con terceros distintos de los dueños de la empresa, lo que contablemente se conoce con el nombre de Pasivo, y las obligaciones contraídas para con los dueños de la empresa, contablemente el Patrimonio.

Financiamiento espontaneo. Es aquel que surge de la propia actividad de la empresa, sin que sea necesaria para obtenerlo, ninguna gestión especial.

Financiamiento no espontaneo. El cual está constituido por aquellas obligaciones, para cuya existencia es necesaria una gestión especial, por ejemplo, el endeudamiento bancario. Para obtener un préstamo bancario, debemos presentar cierta información que los bancos solicitan, convencer al gerente del banco de que lograremos cancelar el préstamo a su vencimiento, etc. El financiamiento corriente. Es aquél cuyo plazo de vencimiento es menor o igual a un año. Financiamiento no corriente.- Es el resto del financiamiento. (Capparelli, 2003).

Fuentes de Financiamiento:

Autofinanciamiento: corresponde a los fondos liberados por la actividad financiera de la empresa.

Equidad: corresponde con el aumento de capital de la sociedad por nuevos capitales por parte los socios o accionistas existentes o nuevos.

Capital de deuda: Corresponde con el uso de entidades externas para obtener el capital necesario para llevar a cabo inversiones tales como: Créditos bancarios, leasing, crédito de los proveedores de inmovilizado, los socios de suministro, entre muchos otros.

Incentivos financieros para la inversión: Corresponde a los distintos programas de apoyo creados por el Estado para fomentar la inversión y la competitividad. (Núnes, 2012).

Las fuentes de financiamiento, los ingresos y gastos públicos en el Perú. Por “finanzas públicas” se entiende a la disciplina que se ocupa de la forma como se manejan los recursos financieros que moviliza un Estado, esto involucra cómo un Estado distribuye el gasto público y cómo obtiene recursos a través de los impuestos. Las fuentes de financiamiento del sector público agrupan los fondos públicos de acuerdo al origen de los recursos que lo conforman. Los ingresos públicos comprenden los ingresos monetarios que percibe un Estado por concepto de ingresos corrientes, venta de bienes y servicios, transferencias y otros, dentro del contexto de su actividad financiera, económica y social.

Los gastos públicos comprenden todos los gastos que realiza un Estado dentro del contexto de su actividad financiera, económica y social. Las categorías del gasto público, incluyen al “gasto corriente” (los gastos destinados al mantenimiento u operación de los servicios que presta el Estado); el “gasto de capital” (aquellos destinados al aumento de la producción o al incremento inmediato o futuro del

patrimonio del Estado); y el “servicio de la deuda”, todos los gastos destinados al cumplimiento de las obligaciones originadas por la deuda pública, sea interna o externa. (Soto, 2013).

Fuentes de financiamiento. Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. (Gimo, 2011).

El financiamiento a corto plazo.- consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como: Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios. Consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía. Esquemáticamente esta comparación se puede presentar así: Entre las fuentes de financiamiento a corto plazo sin garantía tenemos: El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Ventajas del crédito comercial. (López, 2013).

El costo, el riesgo y el rendimiento en la estructura financiera de la empresa.- Para el análisis del tema es necesario definir dos conceptos importantes que se utilizan en esta investigación, estructura de capital y estructura financiera. Mascareñas (2004: 4), plantea: “La estructura de capital hace referencia a la combinación de las fuentes financieras a largo plazo, mientras que la estructura financiera es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Es decir, la estructura financiera es más amplia, pues abarca todas las partidas del pasivo, mientras la estructura de capital hace referencia solo al pasivo a largo plazo, más las aportaciones de capital de los socios de la empresa. Se debe tener en cuenta además, que las fuentes de financiamiento para su análisis se pueden dividir en dos grupos, recursos propios y ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Existen diferentes definiciones sobre la combinación óptima de estos fondos, ya sean a corto o largo plazo. Weston y Brigham (1995: 475), definen: “La óptima estructura de capital es la que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento y por tanto maximiza el precio de la acción”. En esta investigación se trabaja con el concepto de estructura financiera; que para ser óptima debe maximizar el valor de la empresa, o minimizar el costo de las diferentes fuentes de financiamiento empleadas por esta. (Alarcón 2007).

El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, Brealey y Myers (1993: 789) plantean, “el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa”. Es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de

financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas. (Alarcón A. 2007).

### **2.2.2. Rentabilidad**

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener resultados, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad en el análisis contable.

La base del análisis económico financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: Análisis de la rentabilidad. Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento a su vencimiento y el Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad. (Cuervo y Rivero 1986).

La rentabilidad económica.- Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

Razones financieras: Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las razones financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad. Las razones o indicadores financieros, pueden compararse con los indicadores de la misma empresa o con empresas similares para conocer la situación financiera, su situación económica y el desempeño financiero a lo largo de tiempo.

Razones de liquidez: La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos corrientes.

Razones de endeudamiento: Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

Razones de rentabilidad: Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. (Sánchez, 2002).

Rentabilidad financiera.- La Rentabilidad Financiera (RF) o de los fondos propios, es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La RF puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la RE, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar en interés de los propietarios. (Mercare, 2012)

La Rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras.- Los elementos básicos de análisis financiero son la rentabilidad y el riesgo que resultan del management de los gestores, que deben combinarse adecuadamente a efectos de obtener clasificaciones o rankings con cierta racionalidad financiera a efectos de valoración de eficiencia en la gestión, así como en la toma de decisiones financieras y elección ante un conjunto de carteras de inversión. En esta primera lección se destacan los elementos fundamentales en el análisis y valoración financiera de las inversiones financieras y miden adecuadamente la rentabilidad y el riesgo. Es importante disponer de criterios básicos de decisión financiera ante carteras de inversión y distinguir entre riesgo

total, riesgo sistemático y riesgo específico. Finalmente se analizan las ventajas de la diversificación financiera. (Ferruz, 2000).

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo y capacidad de vender, si no existieran socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios más allá del promedio del sector. (Yañez, 2013).

Rentabilidad Social Empresarial. Podemos decir que el valor empresarial es la suma del conjunto de bienes, elementos, recursos, capacidades, habilidades, y expectativas presentes o futuras que una organización posee. Hablamos de bienes, activos y recursos tanto tangibles como intangibles. De esta forma la Responsabilidad Social se convierte en una auténtica Rentabilidad social y para la empresa. (De la Vega, 2012).

La Rentabilidad Financiera (ROE). Por rentabilidad financiera entendemos la renta ofrecida a la financiación. Mientras el rendimiento es la medida de la riqueza generada por la inversión, la rentabilidad es el “premio” dado a los fondos propios utilizados en la financiación de la misma.

La rentabilidad financiera, también denominada rentabilidad de los fondos o capitales propios, viene dada por la comparación entre el resultado antes de impuestos RAT (Resultado antes de impuestos e intereses le descontamos los gastos

financieros derivados de financiación ajena) y los capitales invertidos por los propietarios o fondos propios. Sin embargo cuando la rentabilidad es más baja que la tasa de interés, la deuda da como resultado una disminución de la rentabilidad. En este caso, es preferible utilizar el patrimonio en lugar de préstamo bancario. (Celdrán, 2012).

### **2.2.3. MYPES**

La Microempresa es aquella empresa de tamaño pequeño, si bien puede haber variantes de país a país, una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada, en tanto, otro de los rasgos característicos y diferenciales con respecto a las empresas más grandes, es que en la microempresa, casi siempre, el dueño de la misma trabaja en ella. Es decir, una microempresa tiene una incidencia bastante acotada en el mercado en el cual se desempeña, no vende grandes volúmenes, ni necesita de una gran cantidad de capital para funcionar, pero en cambio sí predominará en ella mano de obra.

#### Características de las MYPES

Es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, las MYPES pueden ser:

Microempresa de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Se entiende como trabajador a aquella persona cuya prestación sea de naturaleza laboral, independientemente de la duración de su jornada o el plazo de su contrato. Para la determinación de la naturaleza laboral de la prestación se aplica el principio de primacía de la realidad. De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPES) es una 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.

Clasificación de las MYPES formal.- De acuerdo con SUNAT, el número de Microempresas formales representa el 93.4% del total de empresas en el Perú, mientras que las pequeña empresas tan solo el 4.32% y en último lugar las medianas y grandes empresas son solo el 2.28% de empresas formales en el Perú. El 97.72% de las empresas en el país son micro y pequeñas empresas. Se puede observar que durante los años de expansión de nuestra economía se ha tenido un crecimiento positivo en el número de MYPES; es decir, hubo un incremento en el número de empresas constituidas. Es así que el número de MYPES se ha incrementado en 471,107 nuevas empresas desde 2004 hasta 2009. (Huamán, 2009).

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de

organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto de desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios. (León, 2011).

#### Importancia de las MYPES:

En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo; es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos.

*En segundo lugar*, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa. Se promueven las pequeñas empresas porque generan empleo e innovación, brindándole capacitación, fuente de crédito y normas promotoras. Se equivocan quienes creen que la pequeña empresa es un fenómeno exótico de los países pre industrializado del Tercer Mundo.

Las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701 000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas empresas. Pese a la deficiencia en nuestra economía, la pequeña y mediana empresa han evidenciado un desarrollo inusitado a nivel mundial, En el Perú, según las estadísticas del año 2012 manejadas por el Ministerio de la Producción, la microempresa representa 94,2 % (1 270 009) del empresariado nacional, la pequeña empresa es el 5,1 % (68 243 empresas) y la mediana empresa el

0,2 % (2 451 empresas). Así mismo, las empresas con ventas menores o iguales a 13 UIT representan el 70,3 % del tejido empresarial formal, y en el extremo superior, las empresas con ventas mayores a 2 300 UIT representan tan solo el 0,6 %<sup>7</sup>. Ello refleja que la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa. (Tello, 2014).

Las MYPES, son las principales generadoras de empleo en América Latina, pero al menos 6 de cada 10 de sus trabajadores están en condiciones de informalidad, de acuerdo con un documento difundido hoy por la OIT en el cual se plantea la urgencia de mejorar las condiciones laborales en estas unidades productivas. (Lastra, 2010).

“Es un desafío complejo pues la informalidad es un fenómeno multidimensional y el mundo de las MYPES es sumamente heterogéneo”, advierte la Directora Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, Elizabeth Tinoco, en la presentación de una serie de “Notas sobre políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas”.

En América Latina, la tasa de informalidad laboral en las MYPES, de 60%, es notoriamente superior a la tasa general de casi 47%. (Organización Internacional del Trabajo, 2014).

Ventajas y desventajas. Del modelo de la microempresa son la flexibilidad con la que actúan, tanto a nivel del personal, que suele ser multidisciplinario, como a otros niveles (disponibilidad geográfica, adaptabilidad del producto al mercado, transformación rápida, toma rápida de decisiones) ventajas que deben aprovechar para poder hacerse con un hueco en el mercado, muchas veces muy competitivo y

maduro, al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos, se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida. El principal escollo es la falta de financiación, lo que incurre en muchas ocasiones en no poder marcarse objetivos más altos en un plazo más corto de tiempo y que limita las posibilidades de expansión, tanto tecnológica como geográfica, creándose un círculo vicioso donde la microempresa encuentra problemas de competitividad y se ve obligada en gran número de ocasiones a limitar su mercado al consumo interno, por ejemplo a nivel local. (Quezada, 2012).

La supervivencia de la microempresa en el Perú.- La micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder supervivir ante la falta de trabajo, se sabe que en el Perú el 98% de las empresas son micro empresas, que aportan el 40% del PBI, Por lo tanto estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella. (Centeno, 2009).

## **2.3 Marco Conceptual**

La empresa:

Es una entidad que interacciona con su entorno, con la finalidad de producir bienes o prestar servicios, materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, unos objetivos, unas tácticas y unas políticas de ejecución. La empresa es manejada por una persona o un grupo de personas designadas por la entidad, es parte esencial de una nación por que generan empleo y desarrollo económico con su producción. Se puede apreciar que dentro de la concepción de la pequeña y micro empresa se hace alusión a la “unidad económica” que opera la persona natural para hacer referencia al comerciante individual o empresario y a la persona jurídica, lo que da lugar a que la explotación pueda ser entendida como un patrimonio unitario capaz de ser trasladado o gravado. (Montoya ,2004).

Financiamiento:

La teoría del financiamiento: Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, "los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamientos", considero que el objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social

mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento. (Modigliani y Miller, 1958).

El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. (Gitman, 1996).

### Rentabilidad

La rentabilidad no es otra cosa que "el resultado del proceso productivo. Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado. Una empresa hace dinero y por ende es rentable, satisfaciendo las necesidades de sus consumidores mejor que la competencia.

La experiencia de las empresas orientadas a la calidad es que, un producto de calidad superior y con integridad en los negocios, las utilidades, la participación de mercado y el crecimiento vendrá por añadidura. (Schupnik, 2011).

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades (Cárdenas, 2014).

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera. (Fernández, 2015)

### Mypes

Es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Huamán, 2009).

### Abarrotes

Suele utilizarse para nombrar a los víveres o las provisiones que se necesitan para la subsistencia. Los abarrotes, en este sentido, son los abastos.

La idea de abarrotes, por lo tanto, se usa en España para nombrar al comercio que también se conoce como tienda de ultramarinos. Este tipo de recinto comercial ofrece alimentos envasados o de venta al peso, desde panes hasta productos lácteos pasando por conservas. Los abarrotes, en algunos países sudamericanos, se denominan almacenes. (Pérez, 2015).

## **II. METODOLOGÍA**

Es el conjunto de pautas y acciones orientadas a describir un problema, por lo general, la metodología es un apartado de la investigación científica. En este sentido, el científico parte de una hipótesis como posible explicación de un problema e intenta hallar una ley que lo explique. Entre la hipótesis y la resolución final, el científico deberá seguir un camino, es decir, un método de investigación, el estudio de los métodos es lo que se conoce como metodología.

En otras palabras, la metodología responde al “cómo” de un estudio o una investigación. El concepto de metodología es propio de la ciencia. Sin embargo, se suele aplicar en contextos no científicos, hay una metodología relacionada con los juegos, con el deporte, con la organización del trabajo o con la enseñanza de materias. Teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero en las entidades, debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación aplicado es la aplicación de Encuestas, Revisión Bibliográfica y Documental. Hernández, A. (2012).

### **3.1. El tipo y nivel de la investigación.**

El tipo es cuantitativo y el nivel de estudio es descriptivo, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado.

### 3.2. Diseño de la investigación.

Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental.

No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y se observa el fenómeno tal como se mostró de su contexto.

### 3.3. Población y Muestra

#### 3.3.1. Área geográfica del estudio

La actual ubicación geográfica de Juanjui, como ciudad, se debe a su fundador, el español José Gaspar López Salcedo quien llegó al Perú en 1817 acompañado de otro militar español de nombre Pedro Vásquez. De fuentes de los tataranietos de Gaspar López se sabe que cuando se produjo el desembarco de las fuerzas libertadoras del General José de San Martín, el entonces Gobernador de Trujillo, José Bernardo de Torre Tagle, decidió plegarse a la causa independentista revelándose contra la autoridad del Rey de España y declarando la independencia de Trujillo el 29 de diciembre de 1820. Torre Tagle decidió licenciar a sus tropas y que ellos escojan la causa que defenderían. Entre estos estaba el español Gaspar López, quien decidió continuar fiel a la causa real, marchándose junto con algunos hombres hacia Chachapoyas en donde se reorganizaban los ejércitos realistas para enfrentar al general patriota Álvarez de Arenales. El enfrentamiento se produjo el 6 de junio de 1821 en la batalla de Higos Urco en donde fueron derrotados los realistas y desorganizados, es entonces cuando López Salcedo, Pedro Vásquez y algunos realistas más decidieron seguir luchando por la causa realista y marcharon hacia Moyobamba con la esperanza de encontrar nuevas fuerzas a las cuales integrarse,

situación que no prosperó dado que al llegar a esta ciudad se encontraron con una férrea resistencia patriota; meses más tarde devendría todo esto en la declaración de la independencia de Moyobamba ocurrida el 19 de agosto de 1821, hecho que desalentó y derrumbó definitivamente los sueños monárquicos de aquellos militares españoles. Decepcionado, López Salcedo decide abandonar las armas y buscar en la tranquilidad de la ciudad de Lamas el inicio de una nueva vida. Es así que en esta ciudad contrae matrimonio y se dedica a las actividades agrícolas. Al relacionarse con la gente trabajadora del lugar se informa de la existencia del caserío de Chacho en las orillas del Río Huallaga, distante sólo a tres días de camino desde Lamas. Le contaron de la abundancia de peces y animales del monte, lo que hizo renacer su espíritu aventurero. Muy pronto decidió un viaje al lugar en compañía de amigos convenciéndose de la realidad de las versiones que hablaban de la abundancia de recursos comestibles, después del cual hizo dos viajes más, en el último decidió hacerlo con su esposa y su hijo peruano, con la intención de quedarse allí.

Era el año 1826, formando ya parte de la población de Chacho, se percató que el lugar era ideal para ampliar el pueblo, era la pampa aledaña a la margen izquierda de la quebrada de Juanjuicillo, pero el curaca “Llullunco” se oponía férreamente a esto. López Salcedo tuvo que esperar a que muriera el curaca para convencer a la gente de la necesidad de reubicar el poblado con miras a un futuro desarrollo. La tarea duró muchos meses, debido a que se tuvo que tumbar árboles, luego de lo cual se trazó el cuadrilátero de lo que sería la plaza de armas, lotizando los terrenos del contorno y cuadras cercanas. Se fundó la capilla en el lugar donde ahora se ubica el ex cine Lux y allí se hizo la ceremonia de fundación de la nueva ciudad el 24 de septiembre de 1827. Municipalidad Provincial Mariscal Cáceres (2016).

**Población**, conformada por 20 propietarios de las MYPES, sector comercio rubro abarrotes en el Distrito de Juanjui periodo 2015-2016, que representa el 100% de la población.

**Muestra:**

Conformada por 12 propietarios de MYPES, sector comercio, rubro abarrotes en el Distrito de Juanjui periodo 2015-2016, que representan el 60% de la población la misma que ha sido dirigida.

**3.4. Plan De Análisis**

Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio. Los resultados son presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, así como gráficos estadísticos. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.

**3.5. Técnicas e Instrumentos de recolección de información**

**Técnica:** Se aplicó la técnica de la encuesta.

**Instrumento:** Para recopilar la información se aplicó un cuestionario estructurado, el cual consta de 13 preguntas distribuidas en 4 partes:

La primera parte está relacionado con el perfil de las MYPES del Distrito de Juanjui y contiene 03 interrogantes y/o preguntas. La segunda parte con preguntas orientados al perfil de las MYPES del Distrito de Juanjui y contiene 4 interrogantes. La tercera parte relacionado con el tema del financiamiento y también consta de 4 interrogantes. La cuarta parte referente al tema de la rentabilidad y consta de 03 preguntas respectivamente.

### 3.6. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES.

**Tabla 1.- Definición y Operacionalización de las variables:**

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala De Medición
PERFIL DE LOS MICRO EMPRESARIOS	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES.	Edad	Razón: Años:
		Sexo	Nominal Masculino Femenino
		Grados de Instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Universitario Otros

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala De Medición
		Giro del negocio de las MYPES.	Nominal: Abarrotes

PERFIL DE LAS MYPES	Son algunas características de las MYPES.	Antigüedad de las MYPES.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de Tres años
		Número de personal de la empresa.	Razón: 1 – 5 6 – 10 10 – 15 16 – 20 Más de 20
		Capacitación del personal.	Nominal: Si No Cantidad cursos
		Temas de capacitación para el personal.	Nominal: Gestión empresarial. Manejo eficiente del crédito. Gestión financiera. Prestación de servicio al cliente. Otros.

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
		Tipo de financiamiento.  de las MYPES	Nominal: Propio Ajeno

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPES.	Solicitó crédito para su negocio.	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido.	Nominal: Créditos de consumo. Créditos comerciales. Créditos hipotecarios. Otros.
		Entidad financiera de la cual obtuvo el crédito.	Nominal: Bancaria No Bancaria
		Inversión realizada del crédito obtenido.	Capital de trabajo Mejoramiento de local Activos fijos Programa de capacitación. Otros.

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala De Medición
RENTABILIDAD DE LAS MYPES.	Conocimiento que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPES respecto de la rentabilidad de sus empresas en	Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No Porcentaje (%)
		Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida	Nominal: Si No Por que Porcentaje (%)

	el período de estudio.	hacia usted y su personal.	
		Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.	Nominal: Inversión Gasto Por que

### 3.7. Matriz de consistencia

**Tabla 2:** Matriz de consistencia: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes en el Distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres periodo 2015-2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivo	Tipo y nivel de la investigación	Población	Variables
Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes en el Distrito de Juanjui Provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015-2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES rubro comercio de abarrotes en el Distrito de Juanjui, periodo 2015-2016?	<b>Objetivo General:</b> Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES rubro comercio de abarrotes en el Distrito de Juanjui, periodo 2015-2016.	El tipo de investigación es cuantitativa y el nivel de estudio es descriptivo, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado	Conformada por 20 propietarios de las MYPES, rubro comercio de abarrotes en el Distrito de Juanjui periodo 2015-2016, que representa el 100% de la población.	Financiamiento,  Rentabilidad,

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Tablas y gráficos.

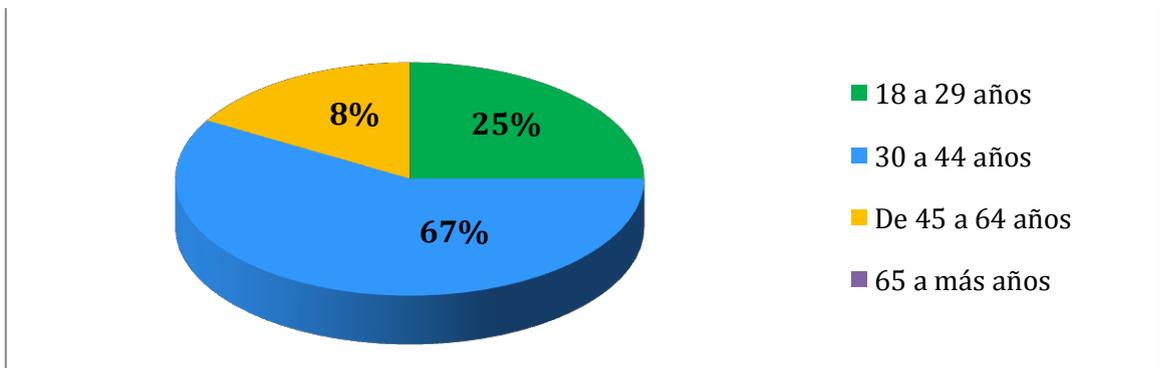
#### 4.1.1. Respecto al perfil del empresario.

**Tabla 3.** Edad del representante legal de la empresa.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	3	25
30 a 44 años	8	67
De 45 a 64 años	1	8
65 a más años	0	00
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 1:** Edad del representante legal de la empresa.



Fuente: Tabla 3.

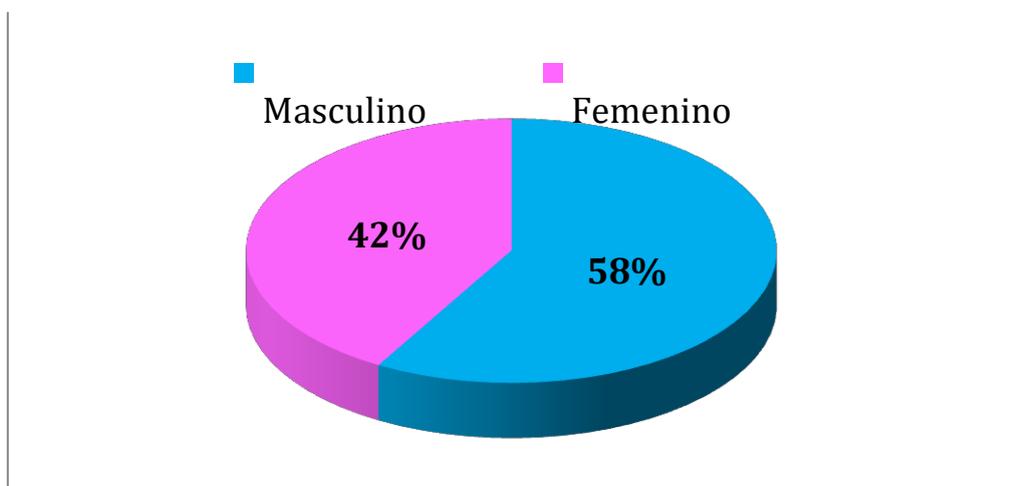
En la tabla 3 y gráfico 1, de los 12 empresarios encuestados referente a la edad, se observa que el 67% fluctúa entre 30 a 44 años, seguido del 25% entre 18 a 29 años y el 8% de 45 a 64 años respectivamente.

**Tabla 4.** Género del representante legal de la empresa:

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	58
Femenino	5	41
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 2:** Género del representante legal de la empresa.



Fuente: Tabla 4.

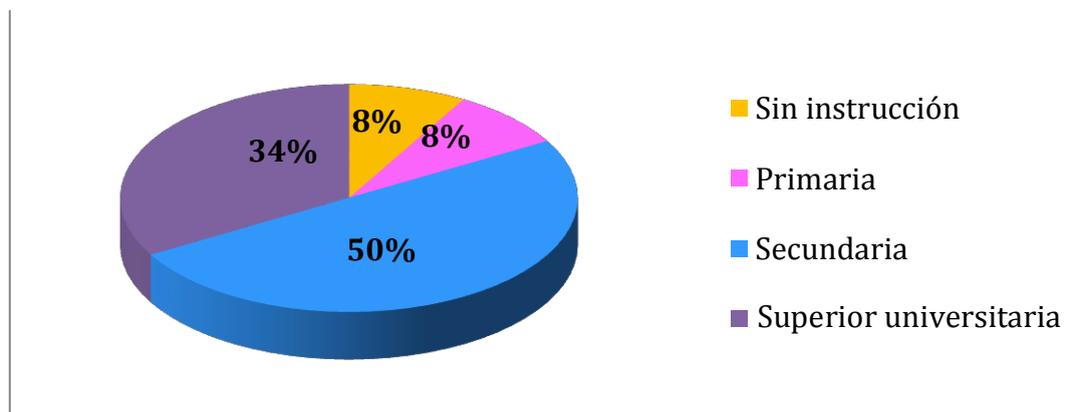
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que el 58 % de los empresarios son de género masculino y un 42 % del género femenino de los 12 encuestados en el rubro abarroses en el Distrito de Juanjui, periodo 2015-2016.

**Tabla 5.** Grado de instrucción del representante legal de la empresa.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	1	8
Primaria	1	8
Secundaria	6	50
Superior universitaria	4	34
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios. periodo 2015-2016.

**Gráfico 3.** Grado de instrucción del representante legal de la empresa.



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que de los 12 empresarios encuestados de Juanjui el 50 % tienen el grado de instrucción secundaria y el 34 % de los encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria y el 8 % con grado de instrucción primaria y sin instrucción respectivamente.

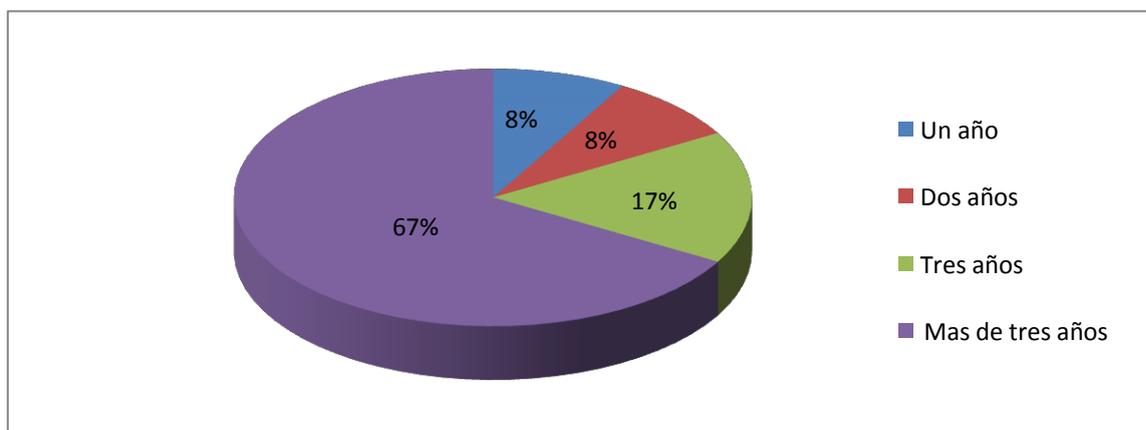
#### 4.1.2 Respecto al perfil de las MYPES.

**Tabla 6:** Hace cuántos años se dedica a ésta actividad empresarial.

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	1	8
Dos años	1	8
Tres años	2	17
Más de tres años	8	67
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios 2015-2016.

**Gráfico 4.** Años en la que se dedican a la actividad empresarial.



Fuente: Tabla 6.

En la tabla 6 y gráfico 4, referente a la antigüedad de la actividad empresarial, se aprecia que el 67 % de los encuestados tienen más de tres años dedicados al

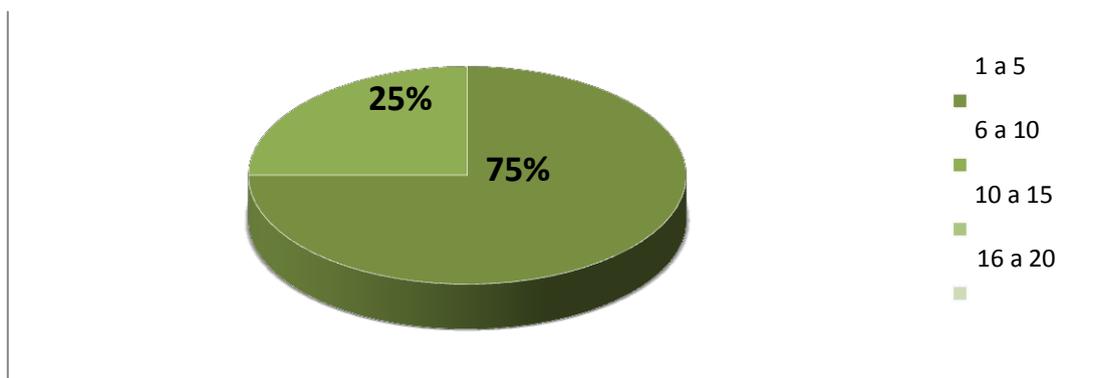
comercio de abarrotes y los demás se encuentran menos de los tres años respectivamente.

**Tabla 7:** ¿Con cuánto de personal cuenta su empresa?

Personal que labora en la empresa	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	9	75
6 a 10	3	25
10 a 15	0	0
16 a 20	0	0
Más de 20	0	0
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 5.** ¿Con cuánto personal cuenta su empresa?



Fuente: Tabla 7.

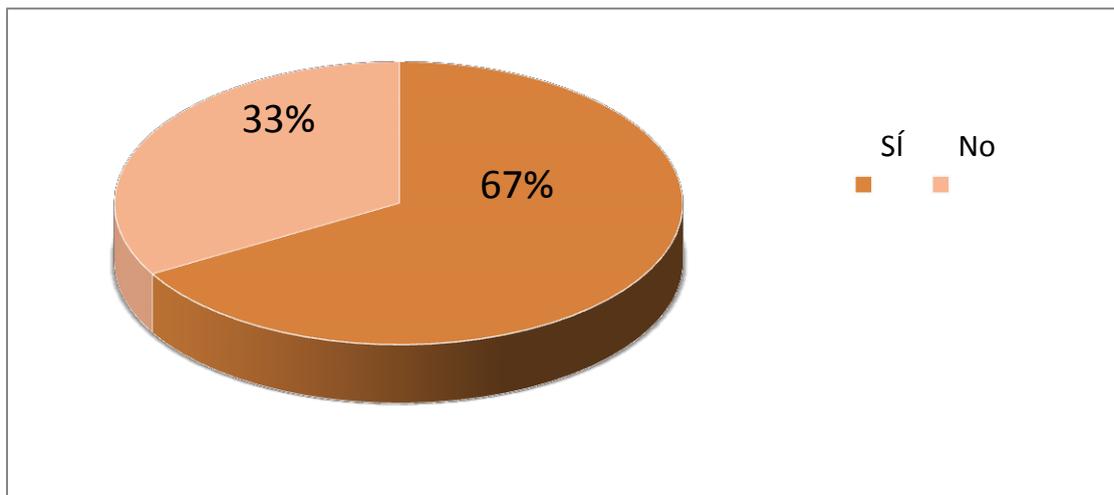
En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que las empresas encuestadas dedicados al rubro abarrotes, el 75 % cuentan con uno a cinco trabajadores laborando y el 25 % tienen de 6 a 10 trabajadores.

**Tabla 8:** El personal ¿ha recibido algún tipo de capacitación?

El personal recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
<b>SÍ</b>	8	67
<b>No</b>	4	33
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 6.** El personal ¿ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Tabla 8.

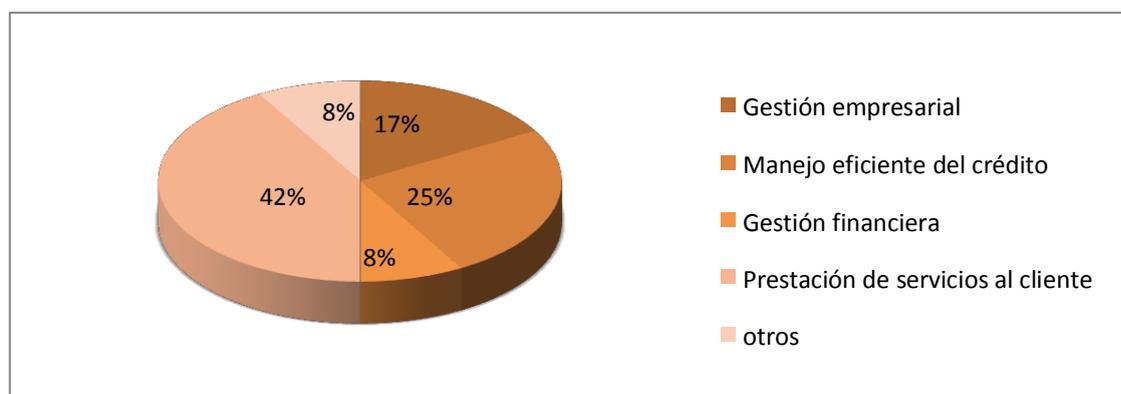
En la tabla 8 y figura 6, referente a la capacitación recibida del personal, se aprecia que 67 % del personal recibió capacitación y el 33 % no ha recibido capacitación por parte la empresa.

**Tabla 9:** ¿En qué temas se capacitaron el personal de su empresa?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	2	17
Manejo eficiente del crédito	3	25
Gestión financiera	1	8
Prestación de servicios al cliente	5	42
otros	1	8
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 7.** El personal ¿ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Tabla 9.

En la tabla 9 y gráfico 7, se observa que el 42 % del personal de las empresas se capacitaron en temas de prestación de servicios al cliente y el 25% en temas de

manejo eficiente del crédito, seguido del 17 % en temas de gestión empresarial y finalmente el 8 % en temas de gestión financiera y otros temas relacionados a mejorar la empresa.

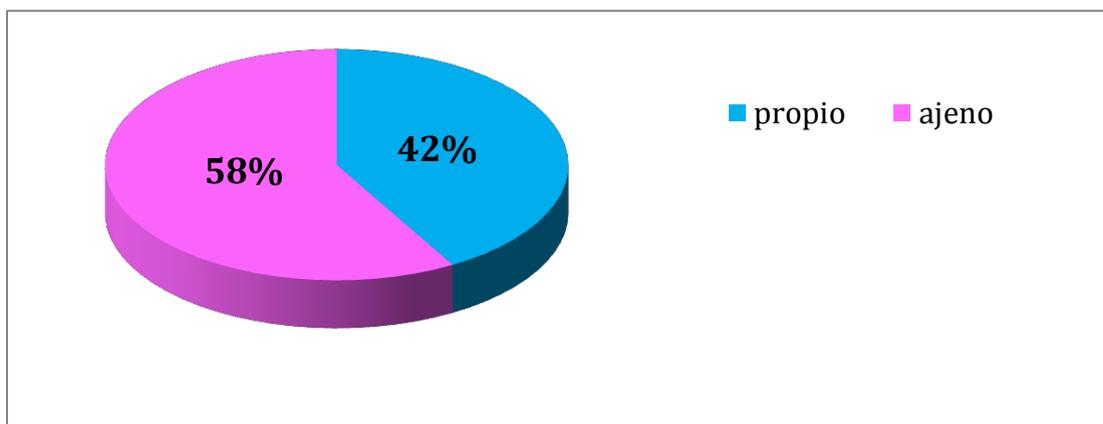
#### 4.1.3. Respecto al financiamiento de las MYPES.

**Tabla 10.** El tipo de financiamiento de su MYPES.

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Ajeno	7	58
Propio	5	42
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 8.** El tipo de financiamiento de su MYPES.



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, referente al financiamiento, se aprecia que el 58 % de

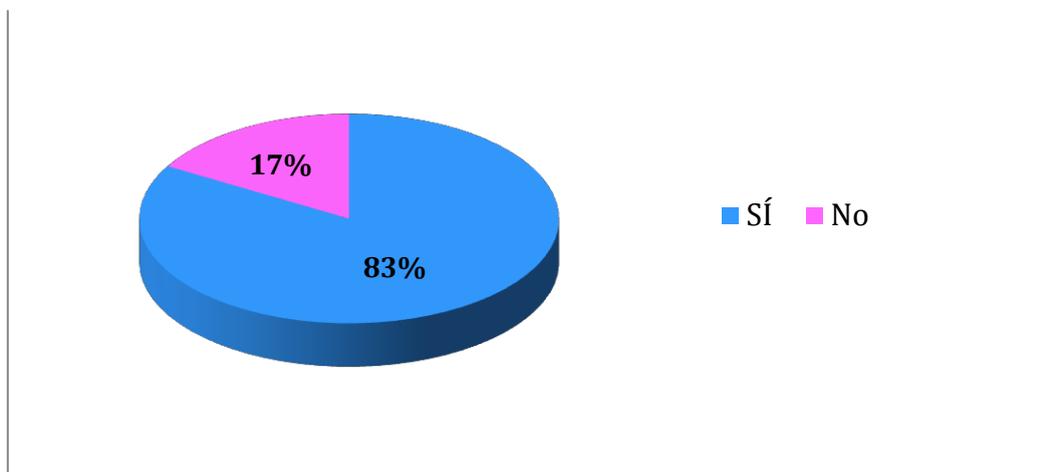
MYPES con inversión ajena y el 42 % es el financiamiento propio.

**Tabla 11.** Solicitó crédito para su negocio.

<b>Competitividad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	9	75
No	3	25
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016

**Gráfico 9.-** Solicitó crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 11.

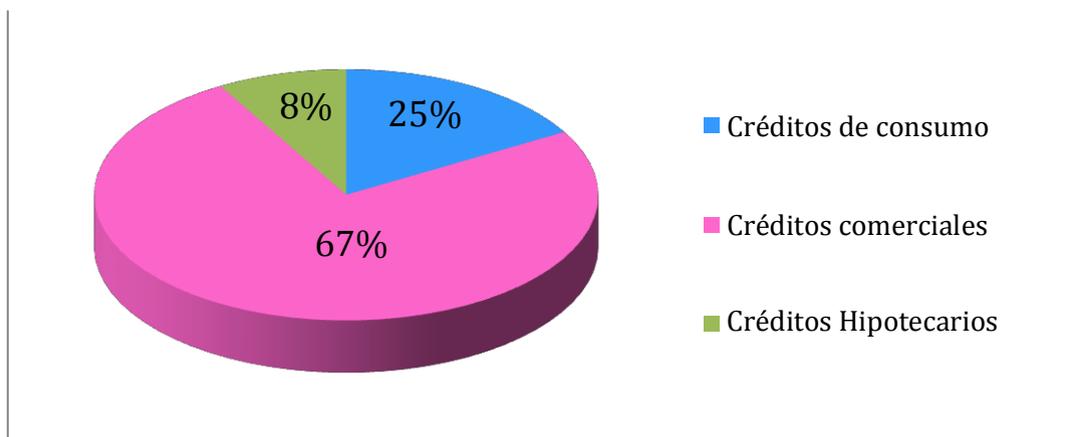
En la tabla 11 y gráfico 9, el 75% de los microempresarios respondieron que si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicitaron ningún crédito para ser utilizado en su negocio.

**Tabla 12.** Tipo de crédito que obtuvo.

Medios	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de consumo	3	25
Créditos comerciales	8	67
Créditos Hipotecarios	1	8
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 10.** Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 12.

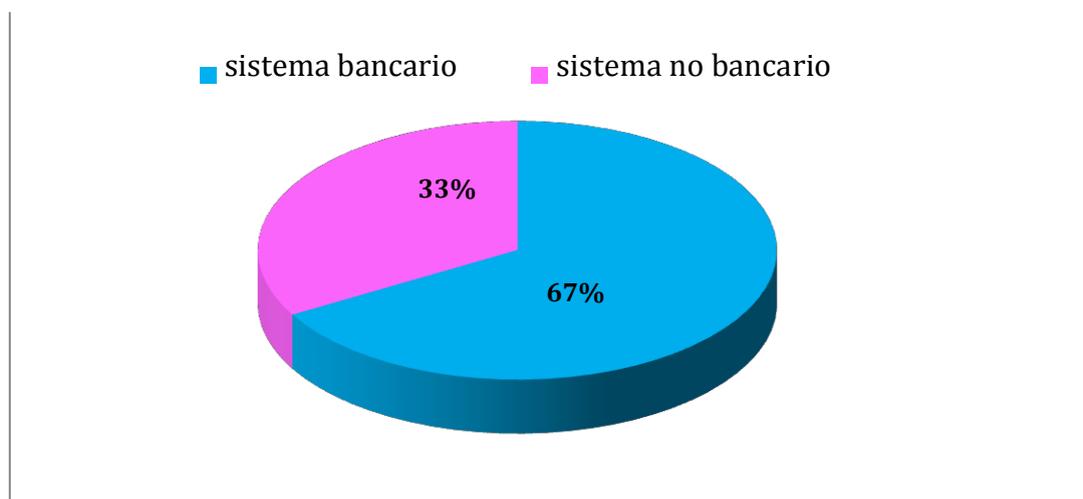
En la tabla 12 y gráfico 10, el crédito predominante de los microempresarios para el financiamiento de su MYPES es el crédito comercial y representa el 67%, mientras que el 25 % obtuvieron créditos de consumo y el 8% obtuvo el crédito hipotecario.

**Tabla 13.** Instituciones financieras que obtuvo el crédito.

Medios	Frecuencia	Porcentaje
Sistema Bancario	08	67
Sistema no bancario	04	33
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 11.** Instituciones financieras que obtuvo el crédito.



Fuente: Tabla 13.

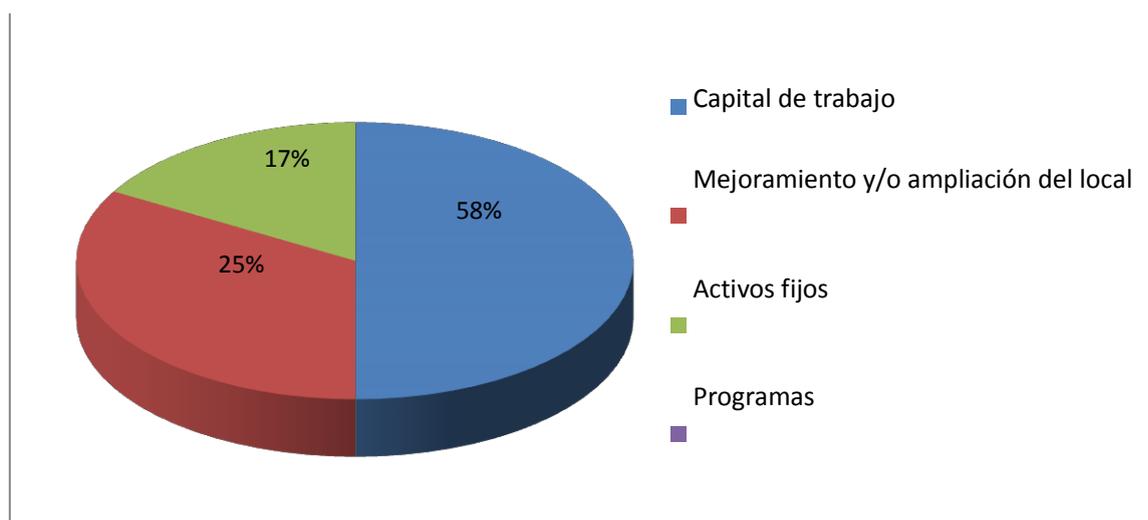
En la tabla 13 y gráfico 11, el 67% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 33% del sistema no bancario.

**Tabla 14.** En qué fue invertido el crédito financiero.

<b>Inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	7	58
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	25
Activos fijos	2	17
Programas	0	0
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 12.** En qué fue invertido el crédito financiero.



Fuente: Tabla 14.

En la tabla 14 y gráfico 12, referente al crédito recibido del sistema financiero el 58% invirtieron como capital de trabajo y el 25% dijeron que invirtieron en el mejoramiento de su local y el 17% en la compra de activos fijos.

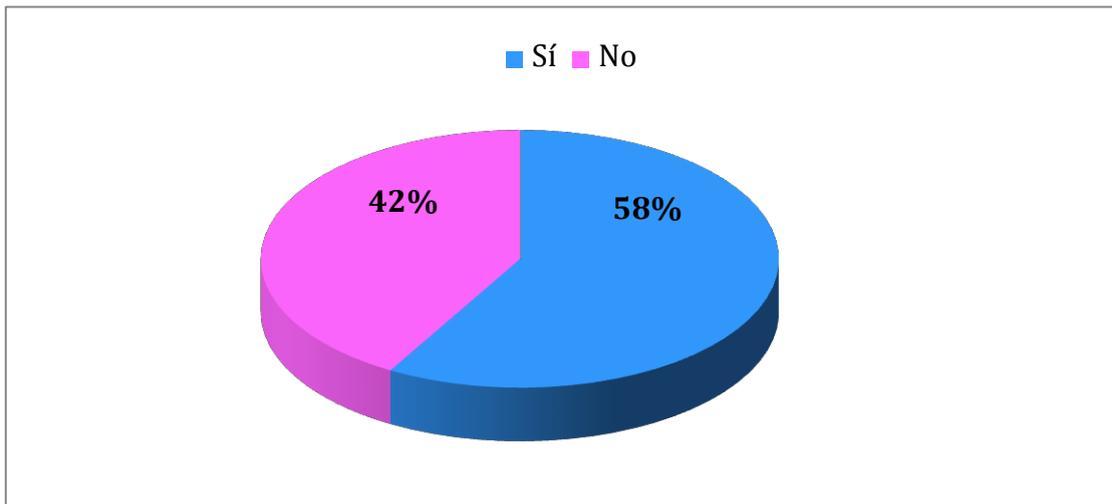
#### 4.1.4. Respecto a la rentabilidad de las MYPES.

**Tabla 15.** La rentabilidad de su negocio mejoró por el financiamiento recibido.

<b>Mejóro</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	7	58
No	5	42
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 13.** La rentabilidad de su negocio mejoró por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 15.

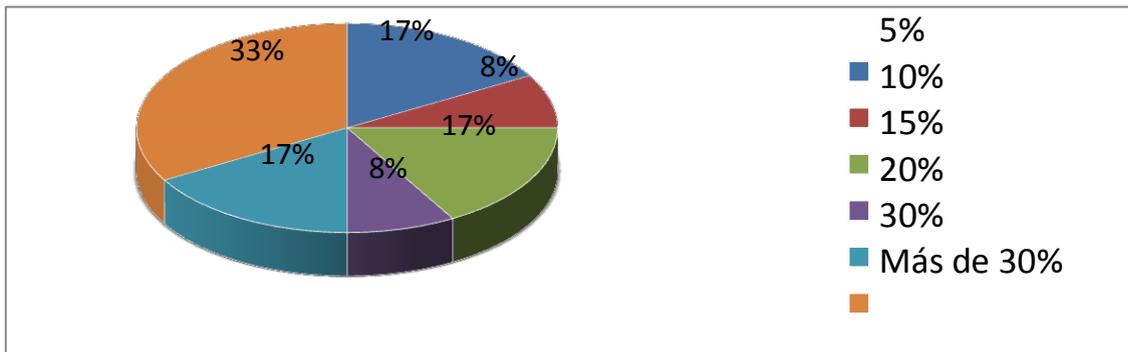
En la tabla 15 y gráfico 13 el 58% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sí mejoró la rentabilidad de su negocio gracias al financiamiento recibido y el 42% dijeron que la mejora se debe al conjunto de actividades realizadas para su empresa.

**Tabla 16.** En cuanto mejoró.

Mejóro	Frecuencia	Porcentaje
5%	2	17
10%	1	8
15%	2	17
20%	1	8
30%	2	17
Más de 30%	4	33
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 14.** En cuanto mejoró.



Fuente: Tabla 16.

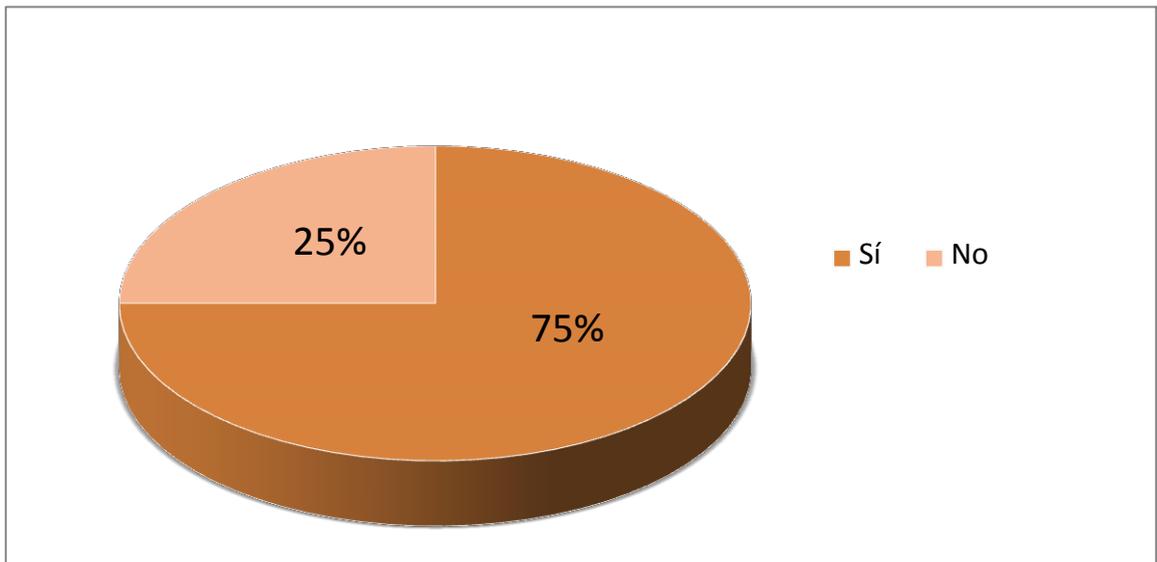
En la tabla 16 y gráfico 14. De los 12 empresarios encuestados; 4 dijeron que producto al financiamiento recibido más del 30 % mejoró su rentabilidad de sus negocios, representado por el 33 % , 2 contestaron que mejoró en un 5%, 2 en un 15 % y 2 en un 30% , estos representan el 17 % , así mismo 1 contestó que mejoró su negocio en un 10 % y finalmente 1 en un 20 % , estas dos últimas representan el 8 % de los encuestados.

**Tabla 17.** La rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación.

Mejoró	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	75
No	3	25
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 15.** La rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación.



Fuente: Tabla 17.

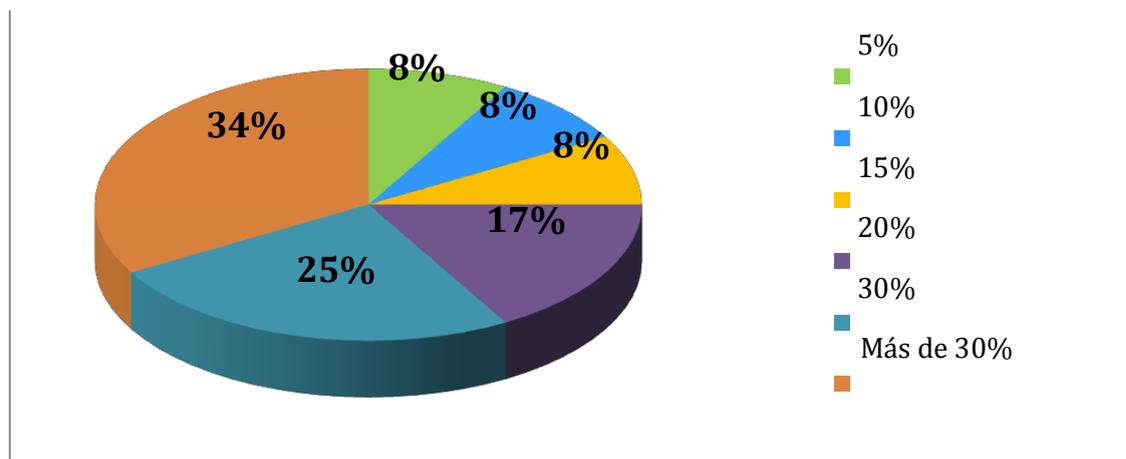
En la tabla 17 y gráfico 15, el 75% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por la capacitación recibida y el 25 % dijeron que no se mejoró por la capacitación recibida.

**Tabla N° 18.** En cuanto mejoró.

Mejóro	Frecuencia	Porcentaje
5%	1	8
10%	1	8
15%	1	8
20%	2	17
30%	3	25
Más de 30%	4	34
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico N° 16.-** En cuanto mejoró.



Fuente: Tabla 18.

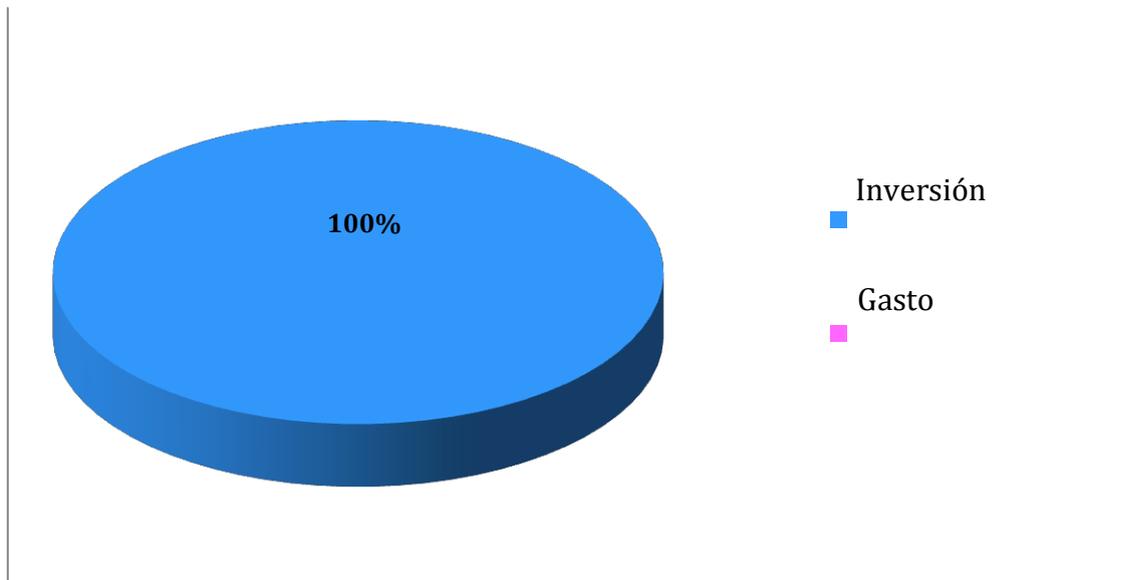
En la tabla 18 y gráfico 16, El 5%, 10%, 15%, 20%, 30% y más de 30% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación obtenida en 8%, 17%, 25 y 34%.

**Tabla 19.** La capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Capacitación es:	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	12	100
Gasto	0	0
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2015-2016.

**Gráfico 17.-** La capacitación recibida es una inversión o un gasto.



Fuente: Tabla 19.

En la tabla 19 y gráfico 17, el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión.

#### **4.2 Análisis de Resultados**

##### **Respecto al perfil de los microempresarios.**

La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encuentra en el rango de 30 a 44 años, lo que estaría implicado que, dichos representantes legales son relativamente adultos. (ver tabla3), los cuales concuerdan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), donde la edad promedio de los representantes legales de las MYPES estudiadas también fue de 30 a 44 años, pero

no concuerdan con los resultados encontrados por Calderón (2011), donde la edad promedio de los representantes legales de las MYPES es de 30-50 años.

El 58% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino y el 42 % del sexo femenino (ver tabla 4), estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), donde la mayoría de los representantes legales de las MYPES estudiadas fueron del sexo masculino también en un 65% y 35% femenino, pero discrepan con los resultados encontrados por Calderón (2011), ya que el 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 40% de representante legales son de sexo masculino.

El 50% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas en su mayoría tienen el grado de instrucción secundaria (ver tabla 5), seguido de un 34 % por el grado de superior universitario, Estos resultados discrepan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), en donde el 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior en las cuales está incluidos la universitaria y no universitaria. Discrepan también con los resultados de Calderón (2011), donde el 80% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria y 20% tiene grado de instrucción superior universitaria.

### **Respecto al perfil de las MYPES**

El 67% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro venta de abarrotes), (ver tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la

antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro Asimismo, estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), donde el 90% de las MYPES del sector bordados artesanales tienen más de 3 años de antigüedad, pero discrepan con los resultados encontrados por Calderón (2011), ya que el 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de librería hace más de 5 años y con los resultados de Gómez, García & Marín (2012), donde detallan que las Pymes son maduras y tienen más de 10 años de antigüedad.

El 75% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, el 25% dijeron que tienen entre 6 a 10 trabajadores (ver tabla 7). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, el 95% son microempresas y el resto serían pequeñas empresas. Asimismo, estos resultados son iguales a los encontrados por Cáceres (2010), donde el rubro bordados artesanales fue estrictamente microempresas, pero discrepan con los resultados encontrados por Calderón (2011), donde 100% de las MYPES encuestadas tienen entre 1 a 5 trabajadores.

El 33% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados (ver tabla 8). Estos resultados son diferentes a los encontrados por Cáceres (2010), donde el 85% de las MYPES encuestadas dijeron que su personal sí recibió capacitación, concuerdan con los resultados de Diez & Abreu (2009), donde se resalta en primer lugar que la capacitación de personal, es una actividad que no sólo debe circunscribirse a un momento específico planificado para esto, sino que la empresa debe considerar que las personas que allí

laboran deben sentirse en todo momento y de manera constante apoyadas por una cultura y un ambiente donde cada día pueda representar una nueva oportunidad para saber, conocer y aprender, en donde además se tenga presente que se obtienen diversos beneficios para la empresa y para los empleados, discrepan con los resultados encontrados por Calderón (2011), donde 100% de los representantes legales de las encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, el mayor porcentaje de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores recibieron uno y dos cursos de capacitación y los demás representantes legales dijeron que sus trabajadores no recibió capacitación. (Ver tabla 8).

El 42% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio al cliente, el 8% en gestión empresarial (ver tabla 9), los que discrepan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), dijeron que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero y el 10% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de manejo empresarial y otros (bordados).

### **Respecto al financiamiento**

El 58% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPES es ajeno y el 42% es propio. Estos datos estarían implicando que los microempresarios optan por obtener financiamiento de entidades crediticias, (ver tabla 10), no concuerdan con los resultados encontrados por Calderón (2011), donde el 60% tienen capital propio y el 40% tiene capital ajeno.

El 75% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicito ningún crédito. (Ver tabla 11).

El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES el cual tiene el 67%, son créditos comerciales, mientras que el 25% y 8 % son créditos de consumo y hipotecario. (Ver tabla 12).

El 67% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 33% del sistema no bancario (ver tabla 13). Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Cáceres (2010), en donde el 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. También discrepan con los resultados encontrados por Medina & Flores (2010), donde el 55.56% de las MYPES financiadas recibieron financiamiento de la Caja de ahorro y Crédito los libertadores, mientras que Vásquez (2007), concluye que las MYPES del sector turismo estudiadas y encuestadas reciben financiamiento en mayor proporción (48%) del sistema bancario que del sistema no bancario (30%).

El 58% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 25% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, respectivamente (ver tabla 14). Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), que fueron: el 5% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, los cuales discrepan con los resultados obtenidos por Calderón (2011), el 100% de los

microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo, discrepan también con los resultados de Vásquez (2007), por que las MYPES del sector turismo han sido invertidos en mayores proporciones en: Mejoramiento y ampliación de locales (64%), capital de trabajo (60%) y en activos fijos (50%) y con los de Medina & Flores (2010), el 33.33% de las MYPES financiadas invirtieron el crédito obtenido a mejoramiento de sus locales y el 66.67% en la compra de activos fijos.

### **Respecto a la rentabilidad**

El 58% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación recibida mejoró su rentabilidad, el 42% dijeron que no mejoro (ver tabla 15). Estos resultados son relativamente diferentes a los encontrados por Cáceres (2010), donde el 95% de las MYPES del sector bordados artesanales consideran que las capacitaciones a su personal es relevante, y el 5% no contestaron. Medina & Flores (2010), el 66.67% de las MYPES indican que en el año 2008 han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa.

El 5%, 10%, 15%, 20%, y 30% y más de 30 % de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida (ver tabla 16).

El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido y el 25 % dijeron que no mejoró la rentabilidad de sus empresa (ver tabla 17). Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), donde el 90% de las

MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. Calderón (2011), el 100% de los microempresarios encuestados mejoraron la rentabilidad de sus empresas, estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez (2007), donde el 60% de los representantes de las MYPES del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre las políticas de atención de las entidades financieras es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que dichas políticas no incrementan la rentabilidad de sus empresas.

El 5%, 10%, 15%, 20%, 30% y más de 30% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 8%, 17%, 25%, 34%, respectivamente. (Ver tabla 18). Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Cáceres (2010), El 5% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 10% de los microempresarios 10% y 15% respectivamente, el 60% incremento en 20% y 30%, en cambio el 10% no contesto, no concuerdan con los resultados de Calderón (2011), el 80% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10%-30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30%-50%. Vásquez (2007), indico que las MYPES del sector turismo encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en más de 10% como consecuencia de los créditos recibidos.

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y que en ningún momento lo consideran como gasto (ver tabla 19). Estos resultados discrepan con los resultados encontrados por Cáceres

(2010), donde el 95% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación hacia él y su personal si es una inversión y el 5% no contestaron. Los cuales también discrepan con los resultados encontrados por Calderón (2011), donde el 60% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, y el 40% restante dijo que la capacitación no es una inversión y con los resultados de Medina & Flores (2010), ya que el 100% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión, y que esta le ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación detalla. Así mismo concuerda con los resultados encontrados por Diez & Abreu (2009), donde expresa que la capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones que puede hacer una organización en sus recursos humanos y una de las principales fuentes de bienestar para toda la organización, pues le garantiza tener la fuerza necesaria para desarrollar cualquier actividad a través de una importante fuente de poder el conocimiento.

## **V. CONCLUSIONES**

**Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Juanjui, periodo 2015-2016.**

La edad de los representantes legales de las MYPES encuestados se encuentra en el rango de 30 a 44 años por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios.

El 58% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, ya que los hombres de dicho distrito son los que más se dedican a ese tipo de rubro.

El 50% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria, me parece regular ya que no tienen tanto nivel educativo para poder tener la visión de distribuir eficientemente los recursos de su negocio.

**Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Juanjui, periodo 2015-2016.**

El 67% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro venta de abarrotes), lo que implicaría que ya deberían tener un rendimiento económico elevado y si tuvieran capacitación oportuna y adecuada para el acceso al financiamiento, tendrían sus objetivos cumplidos a corto plazo.

El 75% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, el 25% dijeron que tienen entre 06 a 10 trabajadores, la mayoría de los microempresarios debería capacitar a su personal y aprovechar su rendimiento ya que son pocos los trabajadores que tienen laborando en negocio.

El 67% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores si fueron capacitados, el 33% dijeron no recibieron capacitación, lo que implica que estarían teniendo buenos ingresos ya que aseguraron que la capacitación si es una inversión, por lo tanto aumentaría su rentabilidad, si tomaran la decisión de

mantener capacitarlos continua y en la mayoría de las veces. Sí mismo dijeron que si recibieron en su mayoría de sus trabajadores de una a dos veces las capacitaciones.

El 42% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio al cliente, el 17% en gestión empresarial, el 25% en manejo eficiente del crédito y el 8% en gestión financiera, lo que indicaría que la mayoría de los microempresarios se preocupa por sus clientes y la atención que le pueden brindar al adquirir sus productos.

**Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Juanjui, periodo 2015-2016.**

El 58% de las MYPES encuestadas su financiamiento es Ajeno y el 42% es propio, lo cual implica que hay ciertos riesgos en cuanto a tasas de interés elevadas que cobran las entidades financieras y a pesar de ello los empresarios prefieren trabajar con capital ajeno, es decir en su mayoría sí requieren de créditos.

El 75% de los microempresarios solicitan crédito para su negocio, mientras que el 25% no solicita ningún crédito lo que indicaría que la mayoría de las MYPES tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio.

El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPES, con un 67%, son créditos comerciales, mientras que el 25% son créditos de consumo y el 8% créditos hipotecarios, es decir existe pocos empresarios que corren el riesgo de perder sus bienes en caso de fracasar en su negocio.

El 67% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 33% del sistema no bancario, lo cual indica que las MYPES requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio.

El 58% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron en su capital de trabajo, el 25% y 17% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local y compra de bienes (activos). Lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercaderías e insumos para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado.

**Respecto a describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Juanjui, periodo 2016.**

El 58% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el financiamiento recibida mejoro su rentabilidad y el 42% dijeron que no mejoro, lo que indica que la mayoría de los microempresarios encuestados dan importancia al financiamiento de las entidades financieras.

Producto del financiamiento el 33%, de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que mejoró la rentabilidad en su negocio, demostrando que es muy importante el financiamiento otorgado por las instituciones financieras.

El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por la capacitación recibida así como a su personal, por lo tanto la capacitación constituye un factor esencial para el desarrollo económico de sus negocios en el rubro de abarrotes.

Producto de la capacitación recibida se obtuvo que el 34% se ha incrementado en la mejora de su negocio.

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión lo que indica que la mayoría de los

microempresarios encuestados han visto mejorar su rendimiento económico por acceder a capacitarse en beneficio propio y de su personal.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.**

Alarcón A. (2007). En su estudio “Teoría sobre la estructura financiera” [Extraído el 24 de Marzo del 2016] Disponible en:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Aquino, J. (1999), define sobre la “Capacitación”: [Extraído el 08 de Enero de 2016 ]  
en:<http://www.eumed.net/librosgratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>.

Borrego, B. (2011), las MYPES y las pequeñas y medianas empresas (Pymes):  
[Extraído el 12 de Enero de 2016], disponible en:  
<https://bartolomeborrego.wordpress.com/2011/06/15/las-definiciones-de-microempresa-mediana-empresa-y-pequena-empresa/>

Cáceres, C. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro bordados artesanales del Distrito de Chivay, Provincia de Caylloma- Región Arequipa, periodo 2008 - 2009. [Extraído el 15 de Enero 2016] en: <http://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>.

Calderón, A. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro librerías, en el centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, periodo 2011. [Extraído el 24 de Enero 2016] en: <http://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>.

Capparelli, M. (2003), en su estudio “Diseño y estrategias de financiamiento”.  
[Extraído el 08 de Enero de 2016] disponible en:  
[http://moodle2.unid.edu.mx/dts\\_cursos\\_md1/pos/AN/CA/AM/11/Diseno.pdf](http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md1/pos/AN/CA/AM/11/Diseno.pdf).

Cárdenas, D. (2014), conceptualiza sobre la “Rentabilidad”:

[Extraído el 08 de Enero de 2016].

Disponible en: <https://prezi.com/y0jabdo2821q/analisis-de-la-rentabilidad/>

Centeno, E. (2009), indagó sobre “La supervivencia de las MYPES en el Perú”.

[Extraído el 18 de Enero de 2016 ]

Disponible en: <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=80>.

Centty, D. (2008), antecedentes del Sector MYPES. [Extraído el 12 de enero de 2016] de:,

[http://www.eumed.net/librosgratis/2012a/1167/antecedentes\\_de\\_sector\\_mype.html](http://www.eumed.net/librosgratis/2012a/1167/antecedentes_de_sector_mype.html).

Celdran, D. (2012), explica el “Análisis de la rentabilidad en la empresa”.

[Extraído el 18 de Enero de 2016] disponible en:

<http://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>.

Chiroque, J. (2013) caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012, [Extraído el 09 de Diciembre de 2015], obtenido en: <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>.

Cuervo y Rivero (1986: 19), la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

[Extraído el 18 de Enero de 2016], Disponible en:

<http://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>.

De la Vega, A. (2012), opina sobre la “Rentabilidad Social Empresarial”.

[Extraído el 18 de Enero de 2016] disponible en:

<http://www.sost4.com/rentabilidad-social-empresarial/>.

Diez & Abreu. (2009). Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos, Daena: International Journal of Good Conscience. [Recuperado el 15 de Enero 2016 de]:

[http://www.spentamexico.org/v4-n2/4\(2\)%2097-144.pdf](http://www.spentamexico.org/v4-n2/4(2)%2097-144.pdf).

Edgardo F. (2007) Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad en capacitación [Extraído el 18 de Enero 2016].

Leído en <http://www.forodeseguridad.com/frigo.htm> el 28 -12-2015.

Fernández, J. (2015), define a la “Rentabilidad”. [Extraído el 18 de Enero de 2016] en: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>.

Ferruz, L. (2000), explica sobre “La Rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”. [Extraído el 08 de Enero de 2016] disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Flores A. (2012). “Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”.

[Extraído el 08 de Enero 2016, Obtenido de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Gimo, P. (2011). Opina sobre las “Fuentes de financiamiento”. [Extraído el 17 de Enero de 2016] de: <http://es.scribd.com/doc/51739379/Definicion-de-fuentes-de-financiamiento#scribd>.

Gitman, L. (1996), conceptualiza el “Financiamiento”. [Extraído el 08 de Enero de 2016] disponible en :[https://prezi.com/uk0yxae7gnc\\_/untitled-prezi/](https://prezi.com/uk0yxae7gnc_/untitled-prezi/).

Gómez, García & Marín (2012), realizó el estudio de “Restricciones al financiamiento de las PYME en México, estado de Puebla”. [Extraído el 09 de Diciembre de 2015], disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/413/41312227011.pdf>.

Huamán, J. (2009), define a la “MYPE”. [ Extraído el 08 de Enero de 2016] en: Extraído el 08 de Enero de 2016] en: <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Hernández, A. (2012), Etiquetas: Diseño de investigación, Formulación , objetivos, Niveles de investigación y Tipos de investigación, [ Extraído el 12 de julio 2016] en: <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.pe/2012/12/tipos-y-niveles-de-investigacion.html>

Medina & Flores (2008), en su investigación “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008”, [Extraído el 09 de Diciembre de 2015], obtenido en: [https://docs.google.com/document/d/1lQQt5p2NhJBVJUHVo\\_gfKLiHZarieccCjn84dKLibg4/edit](https://docs.google.com/document/d/1lQQt5p2NhJBVJUHVo_gfKLiHZarieccCjn84dKLibg4/edit)

Mendivil, J. (2006), las MYPES son un tema clave para el desarrollo del país.

[Extraído el 12 de Enero de 2016], disponible en:  
[https://es.groups.yahoo.com/neo/groups/negocios\\_mype/conversations/messages/4](https://es.groups.yahoo.com/neo/groups/negocios_mype/conversations/messages/4).

Mendoza, A. (2011), opina sobre “La capacitación”, [Extraído el 17 de Enero de 2016] de: <http://es.scribd.com/doc/53702739/Concepto-de-La-Capacitacion#scribd>.

Mercalle, P. (2012), ejecutó el “Estudio de la Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera”. [Extraído el 18 de Enero de 2016] disponible en:  
<http://www.contabilidad-empresa.com/2012/04/estudio-de-la-rentabilidad-economica-y.html>.

Modigliani & Miller (1958), con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento, [extraído el 08 de Enero del 2016], disponible en : <http://www.buenas-tareas.com/ensayos/Teoría de Financiamiento/2183687.html>.

Montoya A. (2004). Concepto de empresa, extraído el 24 de Marzo del 2016, Disponible en; [http://www.academia.edu/4343039/1\\_empresa](http://www.academia.edu/4343039/1_empresa)

Municipalidad Provincial Mariscal Cáceres. (2016), “Historia de Juanjuí”

[Extraído el 12 de julio 2016] en: <http://www.munijuanjui.gob.pe/>

Núnes, P. (2012), menciona las “Fuentes de financiamiento”. [Extraído el 17 de Enero de 2016] de:

<http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm>.

Lastra, E. (2010), indagó sobre “Lo que debe hacerse en el Mundo de las MYPES”.

[Extraído el 17 de Enero de 2016] Disponible en:

<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=470>.

León, S. (2011) Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa [Extraído el 17 de Enero de 2016] disponible en:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Las-Mypes/1967589.html>.

Lira, J. (2014). “Participación de las MYPES en el PBI sigue en descenso”. [Extraído el 12 de enero de 2016], disponible en: <http://gestion.pe/economia/sni-necesario-mejorar-competitividad-y-productividad-mypes-2097330>.

López, O. (2013), explica sobre “El financiamiento a corto plazo”. [Extraído el 17 de Enero de 2016], disponible en: [https://prezi.com/ld\\_cpbjiofck/fuentes-de-financiamiento-a-corto-plazo/](https://prezi.com/ld_cpbjiofck/fuentes-de-financiamiento-a-corto-plazo/).

Organización Internacional del Trabajo (2014), da a conocer “OIT: La informalidad laboral en las MYPES de América Latina llega a 60%”. [Extraído el 17 de Enero de 2016], disponible en: [http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS\\_319078/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_319078/lang--es/index.htm).

Paredes, A. (2008), MYPES surge de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por los Estados. [Extraído el 12 de Enero de 2016], disponible en:

<http://aldoalejandroparedesnina.blogspot.pe/2008/10/la-informalidad-en-la-constitucin-de.html>.

Pérez, S. (2013), las MYPES en el Perú. [Extraído el 12 de enero de 2016], disponible en: <https://prezi.com/nvoifpih7wrk/jovenes-formando-mypes-en-el-peru/>.

Quezada, T. (2012), explica las “Ventajas y desventajas MYPES”, [Extraído el 17 de Enero de 2016], disponible en: <http://microempresauep2012.blogspot.pe/2012/11/ventajas-y-desventajas.html>.

Sánchez, J. (2002), realiza el “Análisis de la Rentabilidad de la empresa”. [Extraído el 08 de Enero de 2016] en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Schupnik, W. (2011). En su estudio “Rentabilidad y productividad en el mercado”. [Extraído el 18 de enero del 2016], de: <http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro/rentypro.shtml>.

Soto, C. (2013), da a conocer “Las fuentes de financiamiento, los ingresos y gastos públicos en el Perú”. [Extraído el 17 de Enero de 2016] disponible en: [http://aempresarial.com/servicios/revista/61\\_47\\_vicieibilozljenlduroojcrespnnrdjagr eotmahllqybutt.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/61_47_vicieibilozljenlduroojcrespnnrdjagr eotmahllqybutt.pdf)

Tello, S. (2014), menciona la “Importancia de las MYPES en el Perú”. [Extraído el 17 de Enero de 2016] disponible en: <file:///c:/users/avatec/downloads/623-2136-1-pb.pdf>.

Vásquez, F. (2007), realizó el trabajo de investigación de “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006”. [Extraído el 08 de Diciembre de 2015], disponible en:<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/162855/16285520140702071520.pdf>.

Venancio & Gonzales, (2012), el financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa, caso ferretería santa maría SAC, distrito de Huarney, periodo 2012, [Extraído el 09 de Diciembre de 2015], disponible en:  
[https://www.google.com.pe/?gfe\\_rd=cr&ei=vdi8vbebno2xzqkh26gicw&gws\\_rd=ssl#q=dialnet.unirioja.es%2fdescarga%2farticulo%2f5127586.pdf](https://www.google.com.pe/?gfe_rd=cr&ei=vdi8vbebno2xzqkh26gicw&gws_rd=ssl#q=dialnet.unirioja.es%2fdescarga%2farticulo%2f5127586.pdf)

Yañez, G. (2013), realizó el “Proyectos de inversión y La Teoría de la Rentabilidad”. [Extraído el 17 de Enero de 2016] disponible en:  
<http://www.rankia.pe/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>.

Pérez, P. (2015), definición de abarrotos, [extraído el 12 de Julio 2016], disponible en:  
<http://definicion.de/abarrotos/#ixzz4EF1pK0a5>.

# **ANEXOS**



**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 MYPES DEL SECTOR COMERCIO  
RUBRO ABARROTES EN EL DISTRITO DE JUANJUI, PERIODO 2015-  
2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Abarrotes en el Distrito de Juanjui, periodo 2015-2016.

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:**

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años ( ) De 30 a 44 años ( ) De 45 a 64 años ( )

I.2 Sexo: a) Masculino... b) Femenino...

I.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ( )

b) Primaria..... ( )

c) Secundaria..... ( )

d) Superior universitaria.... ( )

## II. PERFIL DE LAS MYPES

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

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

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

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

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

Sí ( ) No ( ); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

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

2.4 ¿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) Otros:

Especificar.....

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPES?

Propio ( ) Ajeno ( )

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Sí ( ) No ( )

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

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

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

a) Sistema Bancario..... ( )

Indicar  
institución.....

b) Sistema No Bancario. ( )

Indicar  
institución.....

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

- a) Capital de trabajo.....%    b) Mejoramiento y/o ampliación del local..... %  
b) Activos fijos.....%  
c) capacitación.....%  
d) Otros.....% Especificar .....

#### **IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio mejoró por el financiamiento recibido?

Sí ( )    No ( )

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

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Sí ( )    No ( )

Porqué.....

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

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

a) Inversión

¿Por qué?.....

b) Gasto

¿Por qué?.....

Juanjui, 2015.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Juanjui, 26 de Marzo 2016

**CARTA N° 003-2016-D-EPE-ULADECH Católica**

Señor:.....

Representante:.....

Presente

**Asunto: Permiso para aplicación de encuestas**

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación: **“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015- 2016”**. Los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestro estudiante:

**BERNARDO PISCO SALDAÑA**

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,

### CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN		
	MARZO	ABRIL	MAYO
Estudio de la Bibliografía			
Estudio del Abordaje Teórico-metodológico			
Elaboración del Proyecto			
Pruebas de los Instrumentos de Investigación			
Ejecución del Proyecto			
Análisis de Datos			
Interpretación de los resultados			
Elaboración del informe			

## PRESUPUESTO

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO		COSTO TOTAL
			UNITARIO	PARCIAL	
<b>Material de Escritorio</b>					<b>167.00</b>
Papel Bond A4 80 grs.	Millar	0.5	24.00	12.00	
Lapicero	Unidad	4	1.50	6.00	
Lápiz	Unidad	4	1.00	4.00	
Corrector	Unidad	2	10.00	20.00	
Engrapador	Unidad	1	15.00	15.00	
Tablero de madera	Unidad	1	10.00	10.00	
Clip	Caja	1	2.00	2.00	
Resaltador de textos	Unidad	2	4.00	8.00	
Fólder Manila	Unidad	10	1.00	10.00	
USB - 2Gb	Unidad	2	40.00	80.00	
<b>Costos Por Servicio</b>					<b>400.00</b>

Impresión	Unidad	500	0.50	250.00	
Fotostática	Unidad	100	0.10	10.00	
Anillado	Unidad	5	8.00	40.00	
Internet	Horas	100	1.0	100.00	
<b>Alimentación</b>					<b>204.00</b>
Desayuno	Días	12	5.00	60.00	
Almuerzo	Días	12	7.00	84.00	
Cena	Días	12	5.00	60.00	
<b>Movilidades</b>					<b>108.00</b>
Pasajes Internos	Días	12	4.00	48.00	
Pasajes Externos	Días	6	10.00	60.00	
				<b>TOTAL</b>	<b>879.00</b>

**MYPE ENCUESTADO**

<b>CANT.</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>RUC</b>	<b>DIRECCION</b>
1	Comercial Diker	10274306888	Jr. Leticia S/N Juanjui.
2	Comercial Anita	10009654149	Jr. Progreso N° 235 Juanjui.
3	Comercial Aldahir	10402965855	Jr. Eduardo Peña Meza N° 415 Juanjui
4	Súper market el Gol	10410968253	Jr. Huallaga N° 795 Juanjui
5	Comercial Matías	10181631053	Jr. Progreso N° 214 Juanjui.
6	Bodega Grillo	10009675821	Jr. Progreso N° 219 Juanjui.
7	Negocios Zeigmar	10009706025	Prol. Huallaga N° 1608 Juanjui
8	Bodega Castillo	10420259714	Jr. Cahuide N° 592 Juanjui
9	Inversiones Bazán	10471861907	Jr. Arica S/N Juanjui.
10	Inversiones DvV	20494143748	Jr. Fernando Belaunde Terry S/N Juanjui
11	Negocios Anthony	20479963844	Jr. Progreso N° 379 Juanjui
12	Inversiones dos hermanos	20600336828	Jr. Progreso N° 273 Juanjui