



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS, DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO FERRETERÍAS DE LA AV. PATRICIO
MELÉNDEZ DE LA CIUDAD DE TACNA, 2018**

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

AUTORA

QUISPE CRUZ, DORIS ANGÉLICA

ASESOR

HUARANCA QUINO, INDALECIO

JULIACA – PERÚ

2019

1. TÍTULO

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE LA AV. PATRICIO MELÉNDEZ DE LA CIUDAD DE TACNA, 2018

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Quispe Cruz, Doris Angélica

ORCID: 0000-0003-1424-827X

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Bachiller en Ciencias

Contables y Financieras, Juliaca, Perú

ASESOR

Huaranca Quino, Indalecio

ORCID: 0000-0003-2125-1952

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de

Contabilidad, Juliaca, Perú

JURADOS

Palaco Charaja, Edgar Washington

ORCID 0000-0001-7073-5237

Blanco Mamani, Frank Efraín

ORCID 0000-0002-4518-8102

Quinteros Camapaza, Elizabeth Edith

ORCID 0000-0002-7732-7605

3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Palaco Charaja, Edgar Washington

PRESIDENTE

Blanco Mamani, Frank Efraín

MIEMBRO

Quinteros Camapaza, Elizabeth Edith

MIEMBRO

Huaranca Quino, Indalecio

ASESOR

4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por sus bendiciones y haberme forjado por el camino y dirigido al sendero correcto, es el quien guía el destino de mi vida como ser humano.

A mí asesor al Mgtr. Huaranca Quino Indalecio y docentes, que nos forjaron a la carrera emprendida, por su orientación, paciencia y confianza brindada.

DEDICATORIA

A mi Madre, Adriana que me dio la vida, a mis amados hijos Rodrigo y Lizeth, por su amor, comprensión y apoyo constante, y permanentes consejos, para el logro de mis metas propuestas.

A mi amigo Jorge Huapaya, por su apoyo incondicional, y a todas las personas que se involucraron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación.

5. RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

La presente investigación denominado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferretería de la ciudad de Tacna, 2018, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018. La investigación fue cuantitativo descriptivo, no experimental transversal, para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida a 15 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 25 preguntas a través de una encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los Empresarios y las Mypes:** Los Empresarios encuestados manifestaron que el 100% de los encuestados son adultos el 46,67% es masculino y el 46,67% tienen secundaria completa, Así mismo las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad Empresarial y el 73,33% tienen trabajadores permanentes. Y el 66,67% un trabajador eventual. **Respecto al Financiamiento:** Los Empresarios Encuestados manifestaron que el 53,33% financia su actividad Económica con préstamos de terceros y el 46,67% es su capital propio y el 6,7% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Formaron las Empresas para obtener ganancias.

Respecto a la capacitación Los Empresarios encuestados manifestaron que el 53,33% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos el 46,67% si

recibió capacitación. Respecto a la rentabilidad: El 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 73,33% comenta que como una inversión y relevante para su empresa. **Con respecto a la rentabilidad las Mypes:** el 100% considera que el financiamiento y la capacitación mejoró la rentabilidad de las Empresas. Y el 93,3% afirmó que en el año 2017 fue mejor el préstamo a largo Plazo con el 60% y el 40% a corto Plazo, fue mejor que el año 2018. Préstamos a largo plazo con el 60% y a corto plazo sólo el 40%

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes

ABSTRACT

The present research called Characterization of the financing, training and profitability of the micro and small enterprises of the trade sector in the Tacna city, 2018, had the general objective: To describe the main financing and training in the profitability of micro and small enterprises in the trade sector, which includes the hardware sector. Patricio Melendez of the city of Tacna, 2018. The research was quantitatively descriptive, not cross-experimental, for the collection of information a sample was chosen for 15 micro-enterprises, who were asked a questionnaire of 25 questions through a survey. Achieving the following results: **Regarding Entrepreneurs and Mypes:** Entrepreneurs surveyed stated that 100% of respondents are adults 46.67% are male and 46.67% have secondary, complete, Likewise, the main characteristics of the Mypes of the field of study are: 100% say that they have more than 03 years in business activity and 73.33% have permanent workers. And 66.67% an eventual worker. Regarding Financing: The Entrepreneurs Surveyed stated that 53.33% finance their economic activity with third-party loans and 46.67% is their own capital and 6.7% invested it in improving and/or expanding their premises. They formed the Companies for profit. Regarding training Entrepreneurs surveyed, 53.33% received no training prior to lending 46.67% if they received training. Regarding profitability: 100% say that with the credit granted it has improved their business, 73.33% comment that as an investment and relevant to your company. With regard to profitability, the Mypes: 100% believe that financing and training improved the profitability of companies. And 93.3% said that in 2017 long-term lending was better with 60% and 40% in the short term, it was better than 2018.

Long-term loans with 60% and short-term loans only 40%. Keywords: Financing, training, profitability, Mypes.

6. ÍNDICE DE CONTENIDO	
1. TÍTULO.....	ii
2. EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iv
4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.	v
AGRADECIMIENTO.....	v
5. RESUMEN.....	¡Error! Marcador no definido.
6. ABSTRACT.....	ix
7. ÍNDICE DE CONTENIDO.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	xvi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LITERATURA.....	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.1.1 Internacionales.....	5
2.1.2 Nacionales.....	12
2.1.3 Regionales.....	19
2.1.4 Locales.....	25
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	30
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	30
2.2.2 Fuentes de Financiamiento.....	32
2.2.3 Teoría de la capacitación.....	37
2.2.4 Ventajas de la capacitación del personal.....	39
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	46
2.3.1 Definición de MYPE:.....	46

III. HIPÓTESIS	50
IV. METODOLOGÍA	51
4.1 Diseño de la investigación.....	51
4.4.1 No experimental	51
4.2 Universo y muestra	51
4.2.1 Universo	51
4.2.2 Muestra.	51
4.3 Definición y Operacionalización de variables.....	52
4.3.1 Variables.	52
4.3.2 Operacionalización de Variables	53
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	56
4.4.1 Técnicas	56
4.4.2 Instrumentos.	56
4.5 Plan de análisis	56
4.6 Matriz de consistencia.....	57
4.7 Principios éticos.....	58
V. RESULTADOS.....	59
5.1 Resultados	59
Recomendaciones.....	92
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	93

7. ÍNDICE DE GRAFICOS, TABLAS Y CUADROS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01 Edad del representante de la empresa	59
Tabla 02 Sexo del Representantes	60
Tabla 03 Grado de instrucción:	61
Tabla 04 Estado Civil:	62
Tabla 05 Profesión u ocupación del representante legal:	63
Tabla 06 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro :	64
Tabla 07 La MYPEs es :	665
Tabla 08 Números de trabajadores permanentes:	66
Tabla 09 Numero de trabajadores eventuales:	67
Tabla 10 La MYPE se formó para:	68
Tabla 11 Como financia su actividad productiva:	69
Tabla 12 Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:	70
Tabla 13 Nombre de la institución financiera que recibió crédito:.....	71
Tabla 14 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:	72
Tabla 15 En el año 2018. ¿Cuántas veces solicito crédito?.....	73
Tabla 16 En el año 2018 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?.....	74
Tabla 17 En el año 2018 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	75
Tabla 18 En el año 2018 ¿Qué tasa de interés pago?.....	76

Tabla 19 En el año 2018 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados...77

Tabla 20 En el año 2018 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?.....78

Tabla 21 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo.....79

Tabla 22 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.....80

Tabla 23 Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años.....81

Tabla 24 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.....82

Tabla 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?.....83

Tabla 26 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión.....84

Tabla 27 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.....
85

Tabla 28 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....
86

Tabla 29 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.....
87

Tabla 30 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.....

88

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 01: Edad del representante de la empresa	59
Grafico 02: Sexo del Representantes	60
Grafico 03: Grado de instrucción:	61
Grafico 04: Estado Civil	62
Grafico 05: Profesión u ocupación del representante legal	63
Grafico 06: Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	64
Grafico 07: La Mype es	65
Grafico 08: Números de trabajadores permanentes	66
Grafico 09: Número de trabajadores eventuales:	67
Grafico 10: La MYPE se formó para:	68
Grafico 11: Como financia su actividad productiva:	69
Grafico 12: Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:	70
Grafico 13: Nombre de la institución financiera que recibió crédito	71
Grafico 14: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	72
Grafico 15 : En el año 2018. ¿Cuántas veces solicito crédito?	73
Grafico 16: En el año 2018 ¿ A qué entidad financiera solicito el crédito?	74
Grafico 17: En el año 2018 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	75
Grafico 18: En el año 2018 ¿Qué tasa de interés pago?	76
Grafico 19 En el año 2018 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados	77
Grafico 20: En el año 2018 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?	78

Grafico 21: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo.....	79
Grafico 22: Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	80
Grafico 23: Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años.....	81
Grafico 24: Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.	82
Grafico 25: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	83
Grafico 26: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión.....	84
Grafico 27: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	85
Grafico 28: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	86
Grafico 29: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial	87
Grafico 30: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.....	88

I. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018.

El financiamiento está valorizado mayormente, por los recursos con los que cuentas para iniciar tu negocio, o aquellos necesarios para satisfacer los requerimientos durante el ciclo operativo, resultan insuficientes para cubrir la demanda o tus propias necesidades de expansión. En los últimos años se han incrementado las instituciones financieras formales que atienden las necesidades de dinero para las personas emprendedoras. Estas comprenden a los Bancos y Financieras orientadas a la pequeña y microempresa, Cajas Municipales y Cajas Rurales, Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES) y al Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

La capacitación es un factor muy primordial que proporciona a los empleados mejoras en sus competencias profesionales y capacidades interpersonales que les permite tener oportunidades para su crecimiento en la empresa. Existen empresas para las cuales la capacitación de un empleado es un proceso continuo que comienza desde la inducción. Así, las hay quienes llaman "capacitación de inducción" a este primer paso, en el cual dan a conocer al nuevo colaborador los principios, las políticas y procedimientos, los sistemas de calidad empleados, la cultura organizacional, sus derechos y obligaciones, el entorno en el cual van a trabajar, etc. (ESAN, 2016).

La rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad de generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación (Ccaccya, 2015).

En la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia para la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas (Mypes, 2013). Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

El presente trabajo de investigación de las Mypes busca recolectar información por medio de la encuesta realizada para obtener de ella datos necesarios que nos pueda servir de ayuda para conocer más de cerca a las MYPE y poder conocer así este rubro de ferretería Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro – ferreterías de la Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general:

Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – ferreterías de la Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018.

Para poder alcanzar el objetivo general, he planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de la MYPE del ámbito de estudio, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de la MYPE 5del ámbito de estudio, 2018

Finalmente la investigación se justifica porque nos va permitir describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería de Patricio Meléndez de región Tacna, 2016; es decir, se aprecia que los artesanos y/o empresarios enfrentan una serie de obstáculos para formalizarse la Mype lo que limita su supervivencia por la falta de apoyo financiero, la poca importancia que le dan los gobiernos de turno, no existen programas de capacitación para el personal encargado y las pocas facilidades para formalizar sus negocios. Investigando lo antes mencionado nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad realizándose otros estudios similares en sectores productivos y de servicios en el la región de Tacna y otros ámbitos.

Asimismo, la investigación se verá expresada en los resultados de la metodología propuesta, con el propósito de determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Tacna y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

El presente proyecto de investigación presenta la siguiente estructura: abarca ocho capítulos como: I título del proyecto, II índice, III introducción, IV planteamiento de la investigación; describe las características del problema, el enunciado del

problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y utilidad. Seguidamente en el capítulo V: marco teórico y conceptual; presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia, y además describiendo las bases teóricas y definiciones conceptuales acerca del financiamiento, capacitación, rentabilidad de las Nipes a nivel nacional e internacional. En el capítulo VI la metodología a emplearse como: el tipo, nivel y diseño de la investigación, la población y muestra, la operacionalización de las variables, las técnicas e instrumentos, plan de análisis y matriz de consistencia. Finalmente, en los capítulos VII y VIII las referencias bibliográficas y los anexos considerados en el presente estudio.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Aguilar (2015), en su trabajo de investigación: Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las Pymes, se llegó a concluir lo siguiente: Las PYMES ocupan un lugar relevante para el crecimiento de la economía ecuatoriana Su importancia no Vol. 1 No. 1 noviembre 2015 55 solo radica en la creación de fuentes de trabajo ni en el potencial redistributivo. Sino que también cuenta con una amplitud competitiva. Sin embargo, en Ecuador existe un gran problema relacionado con el financiamiento de las PYMES. Entre ellas, está la desconfianza de la banca para otorgarles préstamos, la

informalidad de los dueños de estas empresas, los recursos financieros, la falta de visión de la empresa en el largo plazo. De la misma manera, se concluye que el sistema financiero ecuatoriano ha aumentado sus esfuerzos en la entrega de microcréditos a las PYMES. Al contrario, con la banca debida a que según los propietarios de las PYMES solo se enfocan en las garantías. No obstante, en la actualidad, el gobierno ecuatoriano promueve el crecimiento y la necesidad de financiamiento para las PYMES. Por tal motivo, se están creando nuevos fondos para que los propietarios de estas empresas puedan aprovechar las oportunidades y lograr un crecimiento exitoso.

Bustos (2013), en su trabajo de investigación titulado: Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, pequeñas y medianas empresas, se llegó a las siguientes conclusiones: primero se establecieron tres conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana empresa, la cual se clasificó dependiendo del sector al que pertenecen, el número de trabajadores que conforman cada sector y luego el rango de ventas e ingresos obtenidos. Entonces a Partir de allí, se inició este proceso que permitió facilitar la comprensión de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada enfoque. Segundo desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las Mi PyMES requiere analizar la estructura organizacional que lo conforman las pequeñas

empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser un punto de interés para las empresas públicas y privadas encargadas de otorgar créditos. Tercero que los mercados financieros, los rendimientos se incrementaron en proporción al riesgo lo cual, desde un enfoque keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como el empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de la Mi PyMES, mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Cuarto que un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingreso familiar al inaugurar su propio negocio no requiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional entre los microempresarios. El método para abatir este conflicto ha sido el de presentar, en primera instancia, todo lo referente a los micro negocios, estableciendo como pauta de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué?, ¿cuándo, ¿quién?, ¿para qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la Mi PyME y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocio que permita

acceder a un eficiente financiamiento. Finalmente, es importante aclarar que se hizo énfasis en las vías de capacitación existentes en México y el Distrito Federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa.

A través de los medios de comunicación más actuales, como el internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a la información que me permitió respaldar cada afirmación incluida en este estudio, el inconveniente subrayado en estos apartados es no solo la facilidad para cualquier persona para ingresar la información que sustente su plan de inversión, sino también la falta de acceso a un crédito sin que le antecedan muchas dificultades, como las garantías, lo cual abre la viabilidad para la realización posteriores enfocados en este estudio.

Amadeo (2013), en su trabajo de investigación: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Universidad Nacional de la Plata, Argentina, con la finalidad de dar a conocer el comportamiento del financiamiento sobre las pequeñas y medianas empresas, se llegó a las siguientes conclusiones: Se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus

decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni la incorporación de equipos o vehículos.

Se concluyó que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos. Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Rojas, (2015). Sobre su investigación del **Financiamiento público y privado para el sector pyme en la Argentina.** La finalidad del proyecto fue la de investigar por que las PYMES no acceden a las fuentes de financiamiento en el sector público y privado de la argentina y está claro decir que sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relativamente extendida

participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. Esto se debe a que los bancos en la Argentina no son transparentes en cuanto a la información de las mismas, esto conlleva a que las pymes no se fijen en ellas.

Cómbita, (2014). En su tesis **La Gestión Financiera Y El Acceso A Financiamiento De Las Pymes Del Sector Comercio En La Ciudad De Bogotá** en la cual el investigador llegó a la conclusión de que si bien los resultados arrojados de este trabajo responden a los objetivos propuestos inicialmente, surgen nuevos cuestionamientos que por limitantes propios de esta investigación no se estudiaron, pero en el futuro enriquecerán el campo de las finanzas corporativas, específicamente el tema de gestión financiera y financiamiento, y de igual forma aportarán al mejoramiento del segmento de Pymes y al crecimiento del sector comercio.

2.1.2 Nacionales

Cachique (2016). En su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. Se llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE. La edad de los representantes legales de las MYPE encuestados se encuentra en el rango de 36 a 50 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 100% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 64% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPE. El 55% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial. El 64% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, El 73% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados, el 27% dijeron no recibieron capacitación, el 73% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente, el 46% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión financiera.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPE El 73% de las MYPE encuestadas su financiamiento es propio y el 27% es ajeno, el 64% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 36% no solicito ningún crédito. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 64%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio. El 55% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 45% no obtuvo ningún

crédito. El 46% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en mejoramiento de local y el 36% dijeron que invirtieron en su capital de trabajo.

Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPE. El 82% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 18% dijeron que no recibieron capacitación. El 73% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso de capacitación, el 55% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, en el curso de inversión de crédito financiero.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad. El 91% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 5%, 10%, 15%, 20%, y 30% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 73%. El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido. El 64% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación es una inversión.

Pedroza, K (2016). En su trabajo de investigación titulado: Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas

del sector industria, rubro fabricación y venta de muebles en melamine del distrito de nuevo Chimbote, 2013, se llegó a las siguientes conclusiones: que la mayoría (71,4 %) de los representantes legales de las Micro y Pequeñas empresas del sector industria rubro fabricación y venta de muebles de melamine del Distrito de Nuevo Chimbote. Están siendo guiados por gerentes que tienen de 31 a 40 años de edad (57,1%) son del género masculino, (57,1%) tienen el grado de instrucción superior no universitaria, (100,0%) en su totalidad son dueños de su propia Micro y Pequeña Empresa.

La mayoría (57,1%) de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industria rubro fabricación y venta de muebles de melamine del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013 tienen de 1 a 5 años de permanencia en el mercado, (57,1%) cuentan con un máximo de 1 a 5 trabajadores, (100,0%) y en su totalidad forman su Micro y Pequeña Empresa con la finalidad de obtener ganancias.

La mayoría (42,8%) de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industria rubro fabricación y venta de muebles de melamine del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013, no han recibido cursos de capacitación, es por ello que el (42,8%) no se capacitaron, la mayoría (71,4%) de los representantes si han capacitado a través de charlas a sus trabajadores, el (42,8%) se capacito en ensamblado de muebles de melamine, el (85,7%) considera que la capacitación es una inversión ayudando a mejorar el

sistema productivo , (85,7%) desean seguir capacitando a sus trabajadores en ensamblado de muebles con la finalidad de brindar un buen acabado del producto y así tener satisfechos al cliente.

Angulo (2016), en su trabajo de investigación denominada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro compra/venta de ropa para damas Trujillo, periodo 2014 – 2015, concluye con lo siguiente: En relación a los representantes legales de las MYPE la minoría poseen grado de instrucción superior no universitaria, así mismo la mayoría de las MYPE es formal.

- En relación a la capacitación podemos evidenciar que un 80% de las
- MYPE no tuvo capacitación sobre los créditos otorgados, así mismo la mayoría tuvo un curso de capacitación en los últimos dos años. La mayoría de las MYPE consideran que las capacitaciones son una inversión.
- En relación al Financiamiento podemos ver que la mayoría se formó con capital propio, así mismo existe una minoría que se financia con entidades bancarias y entidades no bancarias. Se Puede evidenciar que la mayoría encuentran mayor facilidad de financiamiento en entidades no bancarias.

- En relación a la rentabilidad la mayoría considera que el financiamiento a mejorado su rentabilidad, así mismo la mayoría consideran que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

Kong y Moreno (2014), en su trabajo de investigación titulado: Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012, bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente:

- Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
- Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como

sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

- Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.
- Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas

comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Estrada y Centurión (2013), en su trabajo de investigación denominado el financiamiento en micro y pequeñas empresas, rubro lubricante, avenida pardo cuadra 11, Chimbote, 2013, lo cual concluye con los siguientes resultados: El 50 % de los representantes legales de las Mypes tienen edad de entre 31 a 50 años. El 88,3 % son de sexo masculino, el 50 % tienen grado de instrucción superior no universitario. El 100 % de las Mypes tienen de 5 a más años de presencia en el mercado, el 66,7 % tienen de 1 a 5 trabajadores. El 100 % tienen como objetivo obtener rentabilidad; el 100 % ha solicitado y recibido un crédito; el 100 % respondió que el monto de crédito solicitado y recibido fue de S/. 5001 a más; el 100 % solicitó y se le otorgó crédito en el sistema bancario. El 83,3 % ha pagado entre 21 % a más de tasa de interés por el crédito solicitado; el 100 % invirtió el dinero recibido en capital de trabajo; el 100 % del financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa.

2.1.3 Regionales

Clavijo (2014), el presente trabajo de investigación titulado: El financiamiento y su influencia en la Producción de las Empresas del

sector Industrial y comercial de Patricio Meléndez de la Región de Tacna., lo cual concluye con los siguientes aspectos:

1. Que la variable financiamiento: tiene alta influencia en las empresas de producción industrial y comercial de Patricio Meléndez de la región de Tacna como se puede apreciar la constatación de la hipótesis genérica de la presente tesis.
2. Asimismo, se concluye que la tendencia del financiamiento de parte de las empresas de producción industrial y comercial de la región de Tacna, es creciente: tal como se muestra en la prueba estadística de la hipótesis específica N°1 de la presente tesis.
3. Se concluye que la tendencia de la producción de las empresas industriales y comercial de la región de Tacna: es creciente: como se demuestra en la prueba estadística de la hipótesis específica N° 2: de la presente tesis.
4. Sobre la Producción Industrial y comercial:
 - Más de la mitad de los empresarios industriales de la región de Patricio Meléndez.
 - la Alianza: considera que sus niveles de producción sean adecuados ya que la demanda es mayor cuenta con un plan de producción anual.
 - Se puede resaltar que una gran parte no considere que mayor producción genere más utilidades, porque actualmente existen otros factores que toman en cuenta sus

clientes, tales como calidad, atención, infraestructura entre otros, los cuales determinan la fidelidad de los clientes.

- Una gran parte considera la adquisición de equipos modernos ante el aumento de ingresos, por lo general consideran la adquisición de infraestructura o la generación de otros negocios: para disminuir el riesgo financiero.
- Considerando que muchos negocios tratan de disminuir los costos de producción, por lo tanto, tratan de generar la mayor carga laboral suficiente por persona para maximizar su producción, se debe considerar que muchos trabajadores son informales.
- La mayoría de las empresas no maneja un cuadro de costos, sin embargo, administran el flujo de ingresos y egresos de efectivo, además de que establecen un nivel de precios de acuerdo al mercado local.

5. Sobre el financiamiento:

- La mayoría de los empresarios de producción industrial de la región de ferretería de Patricio Meléndez de región Tacna: toma en cuenta la tasa de interés para la obtención de una línea de crédito u otro producto financiero, ya que esto determina las cuotas mensuales a pagar.
- Más de la mitad de dichos empresarios, analizan las tasas de interés de cada entidad antes de solicitar algún producto

financiero, ya que estos costos determinan las responsabilidades mensuales de las empresas.

- Solo algunos empresarios del sector en estudio consideran que, si es determinante las exigencias de las garantías por parte de las entidades financieras, ya que ante la gran competencia las entidades tratan de ofrecer la mayor cantidad de beneficios fidelizando a sus clientes.
- La mayor parte toma en cuenta su capacidad de pago, ya que sobre endeudarse generaría pérdidas, y una mala calificación financiera, evitando que puedan solicitar otras líneas de crédito en otras entidades.
- La teoría considera que los ingresos son determinantes para calcular la capacidad de pago de las empresas: que no generan pagos innecesarios.

Medina y Mauricci (2014), la presente investigación denominada "factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la Clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013", tuvo como finalidad y objetivo principal identificar cuál línea de negocio fue más rentable para la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo en mención, las líneas de negocio son: Ambulatorio, Hospitalización y Emergencia,; para esto utilizaremos como variables los factores que afectan a éstas líneas de negocio tales como el nivel de ventas, número de trabajadores y el stock de activos fijos, las cuáles demostrarán que

dichos factores influyen directamente en la rentabilidad del negocio. Los datos para la presente investigación fueron obtenidos a través del sistema con el que trabaja la Clínica Sánchez Ferrer, el cuál es el sistema LOLCLI, de esta manera se obtuvieron los datos mensuales de dichas variables por línea de negocio, el cual tuvo como objetivo principal que línea de negocio es más rentable y como objetivos específicos la prevalencia de dichas variables en el periodo determinado y su relación con dichas líneas.

Del Águila (2016), en su trabajo de investigación sobre la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016, se llegó a concluir:

Respecto a los empresarios: La edad del 91% de las Mypes encuestadas fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo masculino; el 73% tienen secundaria completa, y el 27% tiene superiora universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre uno a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 72% posee trabajadores permanentes y eventuales; y la formación de las Mypes fue para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento: Finalmente, el 64% recibe financiamiento de terceros; siendo el 86% de entidades bancarias; en el

año 2016 el 43% obtuvieron crédito financiero del Scotiabank y del Banco de la Nación; de los créditos recibidos los créditos fueron a corto plazo; y pagaron tasas de interés mensual entre el 0.25% a 8%, los créditos que obtuvieron fueron entre S/. 5,000 a más de S/. 50,000, el 60% y lo invirtieron en compra de mercaderías.

Condori, (2018). En su Tesis de título la **Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Rubro Restaurantes En La Ciudad De Huancané Periodo 2018.** en la que el interesado concluyo que Crear instrumentos por parte del estado que implemente políticas que empuje y que permita asegurar el crecimiento y desarrollo de las Mypes en el Perú, a efectos de poder atender las demandas financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados. Y recomendar que en la legislación dirigida a las Mypes que se ponga modelos y programas de capacitación que resalte y promuevan en la gestión empresarial, que es un elemento fundamental para que las Mypes prosperen su productividad y luego sean más competitivas y rentables.

Regalado (2016), en su trabajo de investigación denominado el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014, concluye con los siguientes resultados:

Respecto a la revisión bibliográfica: La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la aplicación del caso: Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según los ratios que demuestran un incremento moderado. Finalmente se concluye que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote en el año 2014.

2.1.4 Locales

Arias (2017), el presente trabajo de investigación titulado: La gestión empresarial y el nivel de ventas de las Mypes del sector mueblerías, en el Distrito de Tacna. 2016 – 2017, se llegó a concluir lo siguiente:

1. Por medio de la investigación, se demostró el objetivo general el cual buscaba determinar la influencia de la gestión empresarial

en el nivel de ventas de las Mypes del sector Ferretería en el distrito de Tacna; el cual fue comprobado por medio del modelo usado en la investigación, el cual se acepta por tres razones de trascendencia: Puesto que el valor P en la tabla ANOVA es menor que 0.05, existe una relación estadísticamente significativa entre las variables con un nivel de confianza del 95.0%, siendo el Coeficiente de determinación R-cuadrada una medida que sirve para evaluar la bondad de ajuste del modelo a los datos, midiendo la capacidad predictiva del modelo ajustado; en este caso es 83.3848, que es aceptable, indicando que las variables tomadas sí se ajustan al modelo, el coeficiente de correlación que es de 0.913153, nos indica la relación existente entre variables la cual es relativamente fuerte, (EXISTE RELACIÓN SIGNIFICATIVA) lo cual nos indica la dependencia del nivel de ventas a la gestión empresarial. Con lo cual se concluye con la comprobación de la hipótesis general en donde la gestión empresarial influye directamente en el nivel de ventas de las MYPES del sector ferretería en la región de Tacna; es decir existe una relación estadísticamente significativa entre las variables.

2. Se cumplió con alcanzar el primer objetivo específico, el cual buscaba analizar la gestión empresarial de las Mypes del sector ferretería de región de Tacna, en donde se logró conocer la realidad empresarial del sector, para lo cual se realizó el análisis

de la Gestión empresarial por medio del modelo GESINCA, en donde se tomaron en cuenta la gestión de recursos humanos, gestión operacional y tecnológica, gestión del marketing y gestión estratégica los cuales conducen la investigación a la conclusión de que este sector, considerada en su estructura, organización y estado actual, posee una adecuada gestión empresarial y es aún competitiva para competir con éxito en el mercado nacional ni internacional, todo esto fue evaluado por los indicadores usados en la investigación, los cuales permitieron conocer la realidad del sector ferretería, en donde los indicadores analizados en la investigación fueron: Liderazgo y clima laboral, Gestión Estratégica de los 132 Recursos Humanos, Gestión de Procesos, Gestión de la Innovación,

Reyes (2016), en su trabajo de investigación titulado: caracterización del financiamiento de las. micro pequeñas empresas del sector comercio. Rubro compra y venta de artículos de ferretería de Av. Industrial de la ciudad de Tacna 2016. Se concluye con los siguientes:

Respecto a los empresarios (objetivo específico 1):

1. La totalidad de los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos.

2. Poco más de la mitad de los representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo femenino.
3. Poco más de un tercio de los representantes legales de las MYPE encuestadas tienen instrucción de superior universitaria completa.
4. La mayoría de los empresarios encuestados son de ocupación comerciantes.

Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2):

1. La mayoría de las MYPE encuestadas tienen más de 3 años operando en el rubro de compra-venta de artículos de ferretería.
2. La mayoría de las MYPE encuestadas son informales.
3. Casi el 100% de las MYPE encuestadas tienen trabajadores permanentes y eventuales.
4. La totalidad de las MYPE encuestadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia.

Respecto a las características del financiamiento (objetivo específico)

1. Poco más del 50% de las MYPE encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización.

2. Para la mayoría de las MYPE encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.
3. Para la mayoría de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo.
4. Cerca del total de las MYPE encuestadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y la quinta parte, los utilizaron en programas de capacitación.

Chambi (2016), en su trabajo de investigación titulada: la formalización de las Mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo, lo cual se propuso las siguientes conclusiones:

1. Las micro y pequeñas empresas son un alto porcentaje de las empresas totales en todo el Perú, Las Mypes dentro del país cubren gran parte de las actividades económicas. Nos indican que al momento de crear algún negocio siempre se empieza estructurando de una forma pequeña, para que así se vaya desarrollando con el paso de los años y pueda llegar a formar una gran empresa.
2. Según la investigación realizada las micro y pequeñas empresas están teniendo una gran importancia en la económica, ya que actualmente no solo es importante

comprar un buen producto, sino ahora el mercado solicitada un servicio de alta calidad.

3. Es importante que las micro y pequeñas empresas ya comiencen a formalizarse y logre tender una mayor rentabilidad ya que hemos observado los beneficios que tienen en los distintos regímenes.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento

El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación

interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984).

Teorías de la estructura financiera

Según Contreras y Díaz (2015), señala que la estructura financiera se origina en la combinación de recursos ya sea internos o externos, esto se verifica de acuerdo a las posturas financieras que maneje el ente ya sea conservadora o agresiva, siendo la partida doble el reflejo de esta decisión. Presenta dos teorías:

- *Teoría de trade off* muestra que la estructura financiera se define dependiendo del equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y de los costos relacionados con el financiamiento o también llamados costos de insolvencia financiera; siendo las ratios óptimas de endeudamiento el objetivo de esta teoría.
- *Teoría de peckign order* también llamado teoría de jerarquía de preferencias está basada en la información asimétrica entre empresas y mercados de capitales para luego financiarse primero internamente, es decir, utilizando sus recursos disponibles, y optar por un financiamiento externo solo en casos necesarios.

Teoría de Modigliani y Meller M&M.

Para los autores como Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente

independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

2.2.2 Fuentes de Financiamiento

Según el portal gestiopolis.com. (ESAN, 2016) Describe que existen 15 diversas fuentes a las que puede recurrir una empresa para financiarse: **Los ahorros personales:** la gran mayoría de negocios se ha iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo la venta de propiedades de diversas dimensiones.

Los amigos y parientes: ellos suelen prestar sin intereses o a tasas muy bajas, lo cual resulta muy conveniente para el inicio de una empresa. **Juntas:** en la práctica es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) asumido con los integrantes de la junta. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir un capital como para invertir en el inicio de una empresa.

Bancos y cooperativas: son las fuentes más comunes de financiamiento. Se requiere sustentar el proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad financiera. **Empresas de capital de inversión:** estas

suelen prestar apoyo financiero a las firmas que quieren expandirse, a cambio de acciones o un interés parcial en el negocio.

Organismos del Estado: existen asignaciones presupuestales a organismos como el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (Fincyt), que financian proyectos específicos como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías; y proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.

Organizaciones No Gubernamentales (ONG): son asociaciones sin fines de lucro que por lo general consiguen recursos del exterior para canalizarlos a emprendimientos con fines sociales.

Pagaré: es un instrumento disponible, que se deriva de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. Por lo general lleva intereses y se debe pagar a su vencimiento.

De no ser así se requiere de acción legal.

Crédito comercial: es la acción de ofrecer un crédito por parte de un proveedor de productos y servicios a su cliente, para luego ser pagados posteriormente, previo pacto de fijación de fecha de pago por parte del cliente; la cual debe respetar y cumplir en caso, contrario debe asumir la acción legal.

Factoring: es un instrumento que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes. El banco hace el pago descontando una comisión y luego se encarga de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa.

Financiamiento por medio de los inventarios: se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo. Para este fin se puede recurrir al depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca. El acreedor tiene derecho a tomar posesión de esta garantía en caso de que la empresa incumpla con su obligación de pago.

Financiamientos a largo plazo

Hipoteca: una propiedad inmueble es puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble entregado en garantía.

Acciones: son papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la empresa. También se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.

Bonos: es un instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica y en una fecha determinada,

junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento financiero: es un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica.

Tipos de financiamiento

Por otro lado, según la Enciclopedia de Clasificaciones (2017), el financiamiento se divide en dos:

El Financiamiento a corto plazo. Conformado por:

Pagaré: este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

Línea de crédito: esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada

línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

Crédito comercial: esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

Crédito bancario: se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

El Financiamiento a largo plazo. Conformado por:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido.

Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y, además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

2.2.3 Teoría de la capacitación

Según Díaz, C (2015) define la capacitación aplicada al ámbito empresarial en dos formas:

La capacitación laboral

Entendemos por capacitación laboral a las acciones formativas que lleva a cabo una empresa orientada a ampliar los conocimientos, habilidades, aptitudes y conductas de sus trabajadores.

Estas acciones serán unas u otras en función de las necesidades de cada empresa.

Existe otro concepto muy similar: el adiestramiento. Este se refiere a la adquisición de habilidades desde el punto de vista físico. Hablamos de adiestramiento cuando se imparte a trabajadores que realizan un esfuerzo físico.

El adiestramiento entra dentro de lo que es la capacitación. Lo que sucede es esta última suele asociarse al componente intelectual del trabajo, más que a la faceta psicomotriz.

En definitiva, la capacitación es formación y las empresas deben verla como inversión y no como gasto, ya que las dota de trabajadores más capaces, con más habilidades.

Según publicación (Foro de Seguridad por Frigo, E. 2016), describe los beneficios que aporta la capacitación como permite:

- Evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados.
- También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de las mujeres que trabajan, el aumento de la

población con títulos universitarios, la mayor esperanza de vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado.

- Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente.
- Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados hipercompetitivos que llegaron para quedarse.

2.2.4 Ventajas de la capacitación del personal

Según García (2016), los beneficios que conlleva capacitar a tus colaboradores, algunas de las ventajas de la capacitación de personal:

1. *Especialización.* Parece que no todas las empresas lo saben, pero te puedes ahorrar más dinero contratando a un trabajador por cada actividad a realizar que un multiusos. Y es que éste último, por el exceso de trabajo, terminará enfermándose y ausentándose de la oficina. Contrario a mantener a un grupo de individuos que se concentren en un solo proyecto y aseguren resultados satisfactorios.

2. *Actitud.* Modificar las actitudes de los empleados incidirá directamente en el clima laboral, y qué mejor manera de trabajar que rodearse de un ambiente receptivo, adaptativo y motivado.
3. *Crecimiento.* Siempre es mejor apostar por desarrollar las habilidades de los empleados y que sean ellos, que ya conocen la forma de trabajar de la empresa, los que se conviertan en los líderes de la compañía, permitiendo continuar con las metas a alcanzar.
4. *Sin supervisión.* El líder puede dedicarse 100% a sus actividades, debido a que los monitoreo se habrán reducido. Todos los empleados saben lo que deben hacer y lo realizan de la mejor manera posible. No hay necesidad de que alguien esté detrás de ellos todo el tiempo.
5. *Identificación.* Nadie se pone la camiseta de una empresa donde en vez de tratarlos como seres humanos, se apuesta por máquinas de trabajo. Ofrece oportunidades de crecimiento y desarrollo, y fomentará la lealtad en el equipo.
6. *Rendimiento.* Conocer de qué consiste un puesto y las actividades a desarrollar en éste, no sólo hace más sencillo el objetivo a alcanzar, sino que elevan el rendimiento de trabajo.
7. *Superación de crisis.* Ninguna empresa capacitada y preparada se hunde ante una crisis. Los colaboradores sabrán perfectamente cómo actuar ante una situación de emergencia.

2.2.5 Teorías de la rentabilidad:

Según Zamora (2011), afirma que el concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

(VILLANUEVA, 2014)

Según Ferruz (2000) la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

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 asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.

El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal

principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores

Tipos de rentabilidad

Según, Kiziryán (2011), La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

a) Rentabilidad económica

Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100 invertidos.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado.

Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos.

El cálculo de la rentabilidad económica de una empresa puede descomponerse en el rendimiento conseguido por unidad monetaria invertida. Esta ratio es conocida por sus siglas en inglés, ROA que responden a return on assets. Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos. Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas. Por ejemplo, si nos encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios, sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas.

Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas.

b) Rentabilidad financiera

Por otro lado, la rentabilidad financiera (ROE, return on equity) hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa. Hay tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor.

c) Rentabilidad social

No debemos olvidarnos tampoco, del concepto de rentabilidad social. Éste hace referencia a los beneficios que puede obtener una sociedad de un proyecto o inversión de una empresa. Es independiente del concepto de rentabilidad económica ya que un proyecto puede ser rentable socialmente pero no serlo económicamente para el inversor. Normalmente es un concepto que se aplica en la construcción de infraestructuras en una sociedad. Por ejemplo, la construcción de una carretera será

rentable socialmente si los ciudadanos ahorran en tiempo, comodidad y precio al utilizar la nueva carretera y no otra.

De igual manera Julián Pérez Porto y Ana Gardey (2014), describe a la **rentabilidad social**, como un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor.

Un ejemplo muy usado para graficar el concepto de rentabilidad social es el sistema ferroviario: una línea de ferrocarril es rentable a nivel económico si permite a la empresa que la administra obtener ingresos mayores que los gastos necesarios para mantenerla, es decir, si la venta de billetes sirve para compensar y la inversión y le brinda ganancias; por otro lado, es rentable socialmente si la sociedad puede ahorrar un monto mayor al de dichos gastos.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definición de MYPE:

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 desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte, (Villafuerte, María del Rosario, 2009) nos dice que 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. La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

- **En el ámbito tributario**

Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

- **En el ámbito laboral**

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la

mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

2.3.2 Definiciones de financiamiento:

En términos generales define el financiamiento como es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo (Enciclopedia de Clasificaciones, 2017).

2.3.3 Definición de la capacitación:

Es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo: La entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y desarrollo de actitudes. El mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Además, se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo Abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos (Morilla, 2013).

En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado. Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña (Ucha, 2009).

2.3.4 Definiciones de rentabilidad:

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera (Kiziryan, 2015).

2.3.5 Concepto de micro y pequeña empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas (SUNAT, 2013).

III. HIPÓTESIS

El proyecto de investigación no tiene hipótesis, por tener un enfoque cualitativo. Sampieri (1997, pág.14) Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así y valga la redundancia describir lo que se investiga.

Torres, (2010). El autor formula hipótesis cuando en la investigación se quiere probar una suposición y no sólo mostrar los rasgos característicos de una determinada situación. Es decir, se formulan hipótesis en las investigaciones que buscan probar el impacto que tienen algunas variables entre sí, o el efecto de un rasgo o una variable en relación con otro(a). Básicamente son estudios que muestran la relación causa/efecto.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación.

El diseño que se utilizará en esta investigación será no experimental - descriptivo transversal porque en el estudio se aplicará el instrumento.

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

4.4.1 No experimental

Es no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

4.2 Universo y muestra

4.2.1 Universo

El Universo estará constituida por 15 gerentes/propietarios de igual número de micros y pequeñas empresas dedicadas el sector y rubro en estudio.

Según Pino, (2018, pág. 448) menciona que la población es el conjunto formado por todos aquellos elementos a estudiar, cada uno de estos elementos de la población es llamado individuo, un individuo no siempre es una persona física, también puede ser una familia, un negocio, entre otros.

4.2.2 Muestra.

Se tomará una muestra consistente en 15 gerentes/propietarios de igual número de micros y pequeñas empresas, por ser una cantidad pequeña.

Por otra parte, Hernández citado en Castro (2003), expresa que “Si la población es menor a cincuenta (50) individuos, la población es igual a la muestra” (p.69)

4.3 Definición y Operacionalización de variables

4.3.1 Variables.

Sampieri, (2014). Nos dice que una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse.² Ejemplos de variables son el género, la presión arterial, el atractivo físico, el aprendizaje de conceptos, la religión, la resistencia de un material, la masa, la personalidad autoritaria, la cultura fiscal y la exposición a una campaña de propaganda política.

Se determinó las variables como son el **financiamiento la capacitación y la rentabilidad**, que están inmersos al estudio descriptivo.

4.3.2 Operacionalización de Variables

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de la MYPES (variable complementaria)	Son algunas características de las MYPES	Giro del negocio de las MYPES	Nominal específica
		Antigüedad de las MYPES	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: Permanente Eventual
		Objetivo de la MYPE	Nominal: Obtener ganancias Subsistencia Otros: especificar
Financiamiento en las MYPES (variable principal)	Son algunas de las características relacionadas con:	Solicito crédito	
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto de crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito a corto plazo	Nominal: Si No
		Crédito a largo plazo	Nominal: Si No
		Monto del crédito suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Capacitación en las MYPES (variable principal)	Son algunas de las características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPES	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de la gerencia en los 2 últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que los trabajadores de la empresa se han capacitado en los 2 últimos años	Ordinal: Uno

			Dos Tres Más de tres
		Tipo de recursos en los cuales se capacita el personal de empresa	Nominal: Inversión de crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión para su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de su empresa	Nominal: Si No
Rentabilidad de la MYPES (variable principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la capacitación recibida por usted y su personal ha permitido mejorar la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años	Nominal: Si No

4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

4.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la encuesta.

Charaja, (2011) La encuesta es un conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa, para averiguar los estados de opinión o diversas cuestiones de hecho”

4.4.2 Instrumentos.

Para la recolección de la información se utilizará un cuestionario de 31 preguntas cerradas.

Según García (2004, pág.91) “Es un sistema de preguntas racionales, ordenadas en forma coherente, tanto del punto de vista lógico como psicológico, expresadas en un lenguaje sencillo y comprensible, que generalmente responde por escrito la persona interrogada, sin que sea necesario la intervención de un encuestador”.

4.5 Plan de análisis

En la presente investigación y para responder a los objetivos específicos se recogerá la información mediante la técnica de la encuesta utilizando un cuestionario aplicado a los propietarios y/o gerentes de las Mypes de estudio, y luego serán tabulados a través del uso del software del programa Excel y posteriormente su análisis e interpretación de los datos recolectados en la investigación, se presentarán mediante Tablas y Gráficos analizados que serán analizados por el investigador.

4.6 Matriz de consistencia.

**TITULO: CARACTERIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO: FERRETERIAS DE LA AV. PATRICIO MELENDEZ DE LA CIUDAD DE TACNA, 2018**

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>Problema General ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro – ferreterías de la Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018?</p> <p>Problemas Específicos ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio –rubro- ferreterías de la Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018?</p> <p>¿Cuáles son las características de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio –rubro- ferreterías de la Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018?</p> <p>¿Cuáles son las características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio –rubro- ferreterías de la Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018?</p>	<p>Objetivo General Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – ferreterías de la Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Describir las principales características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2018. ✓ Describir las principales características de la capacitación de la MYPE del ámbito de estudio, 2018. ✓ Describir las principales características de la rentabilidad de la MYPE 5 del ámbito de estudio, 2018. 	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Tipo de investigación: Cualitativo</p> <p>Nivel de Investigación: Descriptivo</p> <p>Diseño de Investigación: No Experimental</p> <p>Universo: 15 gerentes /propietarios de igual número de MYPES.</p> <p>Muestra: 15 gerentes/propietarios de igual número de MYPES.</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario de 31 preguntas.</p>

Fuente : Elaboración Propia

4.7 Principios éticos.

El estudio de las Micro y Pequeñas Empresas es libre, no compromete los intereses de los empresarios ni genera ningún conflicto ya que previamente se coordinó con los propietarios o encargados de los diferentes establecimientos, para recabar información y procesarla como resultados. Se utilizará el principio de la credibilidad. se refleja el valor de la confidencialidad porque se respeta el mantener en estricta reserva los datos.

Reglamento de Investigación Aprobado por Consejo Universitario con Resolución N° 0971-2019-CU-ULADECH católica de fecha 16 de agosto del 2019.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

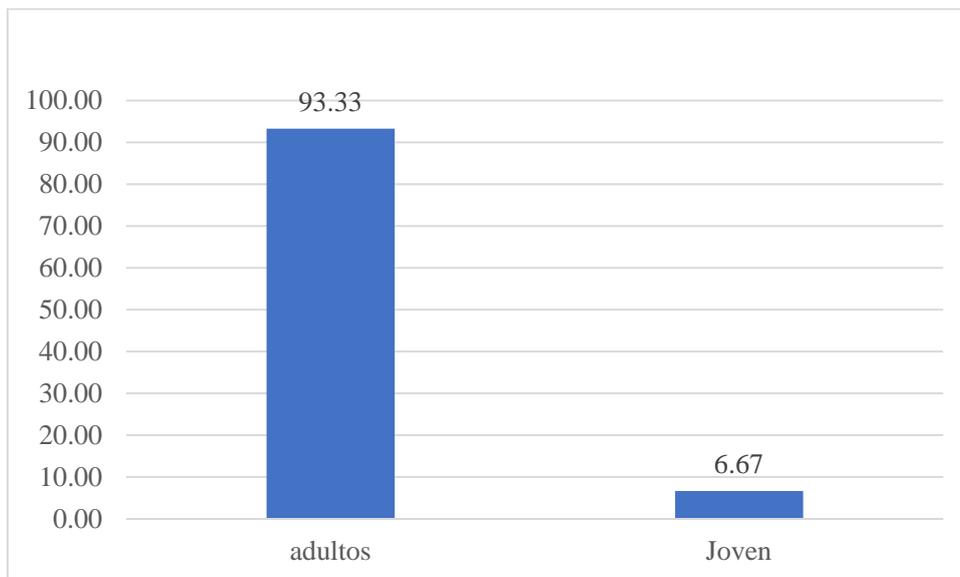
DATOS DE LOS EMPRESARIOS.

Tabla 01 Edad del representante de la empresa

	26 – 60 (Adulto)	18 – 25 (Joven)	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	26-60 (Adultos)	14	93,33
	18-25 (Joven)	1	6,67
	Total	15	100,00

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

Gráfico 01: Edad del representante de la empresa



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la tabla 1 se puede observar que, 93,33el % de los representantes legales o dueños son adultos y el 6,67 % son jóvenes.

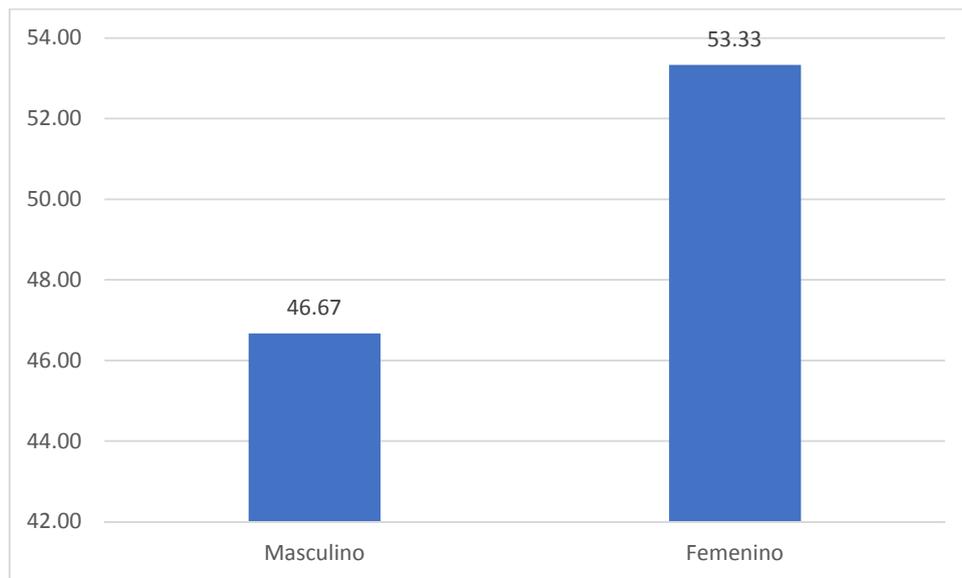
Tabla 02: Sexo del Representantes

1. Sexo: Masculino Femenino.....

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Masculino	7	46,67
	Femenino	8	53,33
	Total	15	100,00

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

Grafico 02: Sexo del Representantes



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la tabla 2, se nota que del 100% de los encuestados, el 53.33% son del sexo Femenino y el 46.67% del sexo Masculino.

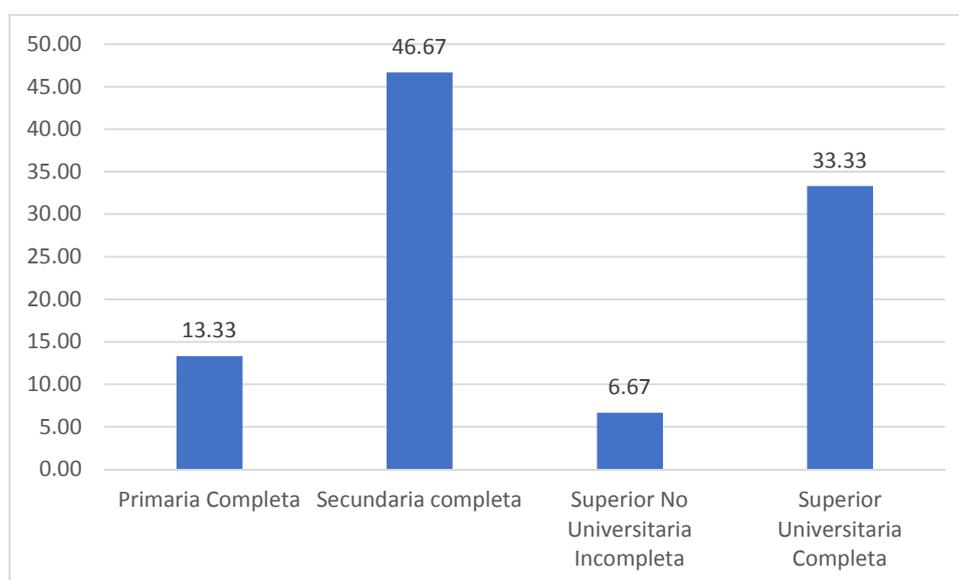
Tabla 03 Grado de instrucción:

Ninguna.....Secundaria Incompleta..... Primaria Completa..... Superior no Universitaria CompletaPrimaria IncompletaSuperior no Universitaria Incompleta ...Secundaria completaSuperior Universitaria Completa....

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Primaria Completa	2	13,33
do Secundaria completa	7	46,67
Superior No Universitaria Incompleta	1	6,67
Superior Universitaria Completa	5	33,33
Total	15	100,00

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

Gráfico 03: Grado de instrucción:



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Según la tabla 3, del 100% de los encuestados, el 13,33 % tienen primaria completa, el 46,67% tienen secundaria completa, y el 6.67% superior no universitaria incompleta, superior Universitaria completa 33,33 %.

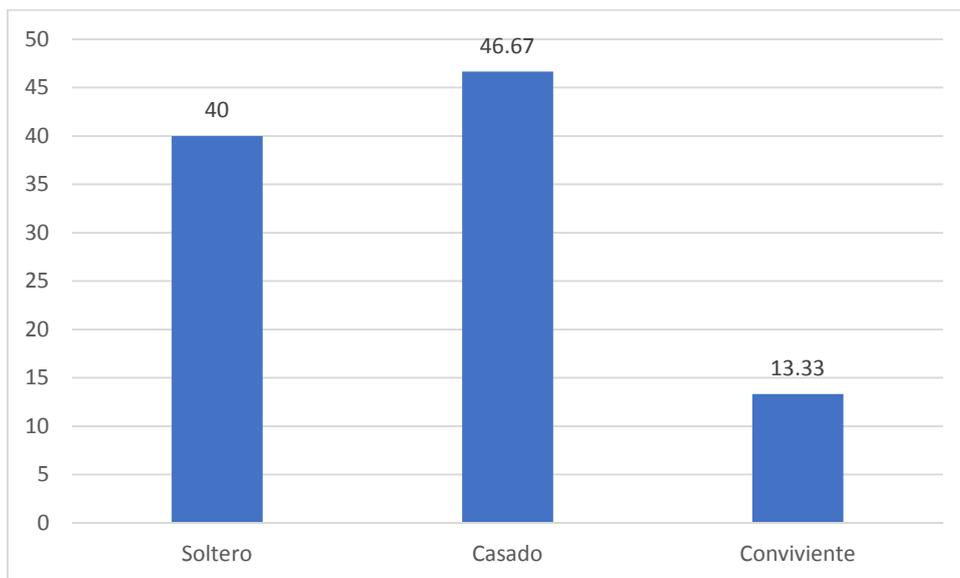
Tabla 04 Estado Civil

Soltero Casado Conviviente Divorciado Otros

Estado civil		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	6	40,00
	Casado	7	46,67
	Conviviente	2	13,33
	Total	15	100,00

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

Grafico 04: Estado Civil



INTERPRETACIÓN:

En la tabla 4 se puede ver que del 100% de los encuestados; el 40,00 % es soltero, el 46,67% casado y el 13,33 % conviviente.

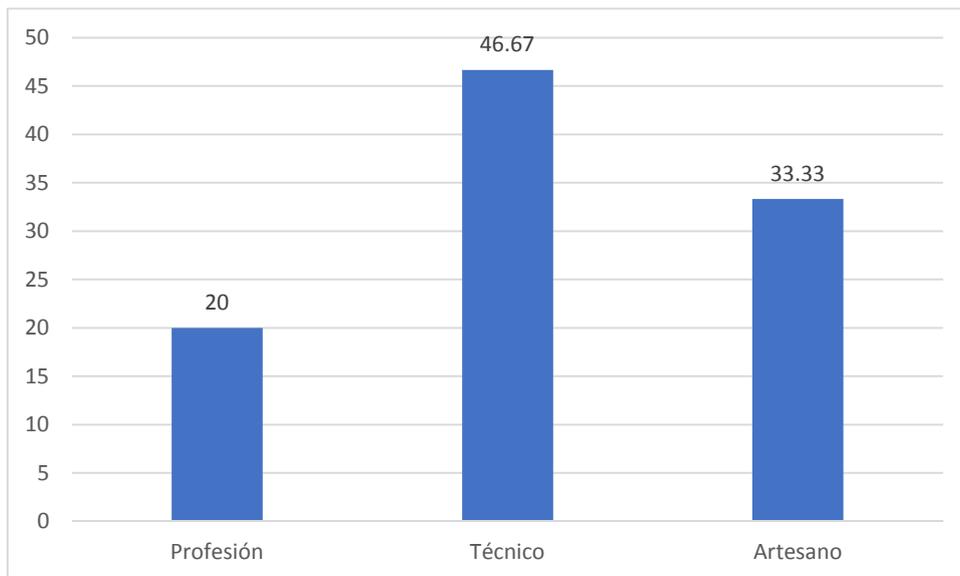
Tabla 05 Profesión u ocupación del representante legal:

Profesión..... Técnico..... Artesano.....

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Profesión	3	20,00
	Técnico	7	46,67
	Artesano	5	33,33
	Total	15	100,00

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

Grafico 05: Profesión u ocupación del representante legal



INTERPRETACIÓN:

De la tabla 5 se puede deducir que, del 100% de los encuestados; el 46.67% son técnicos y el 33,33% son artesanos y el 20% son Profesionales.

CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

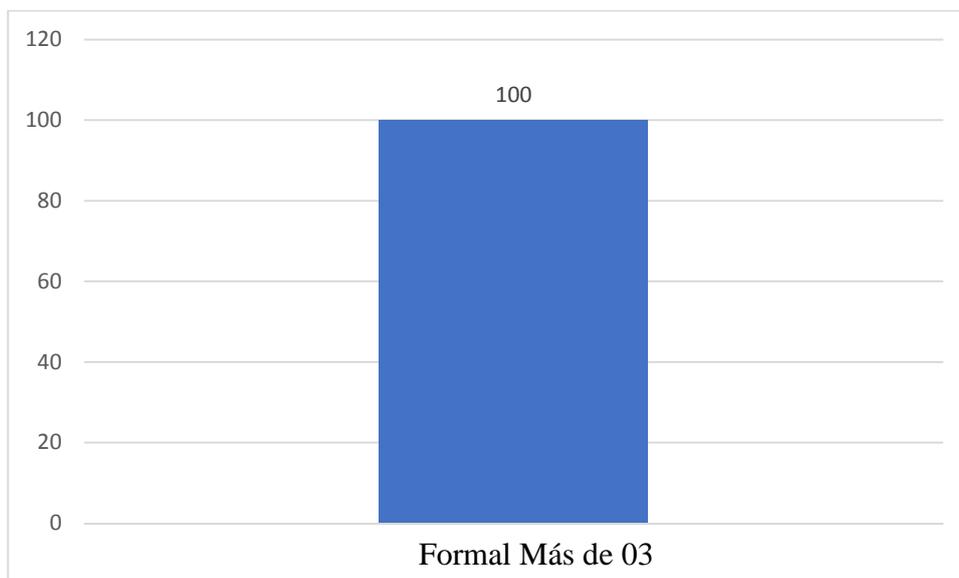
Tabla 06 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:
Más de 03 años.

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal Más de 03 años	15	100,0

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

Grafico 06: Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la tabla 6 se tiene que el 100,0 %(15) se dedica al negocio por más de 03 años.

Tabla 07 La MYPEs es :

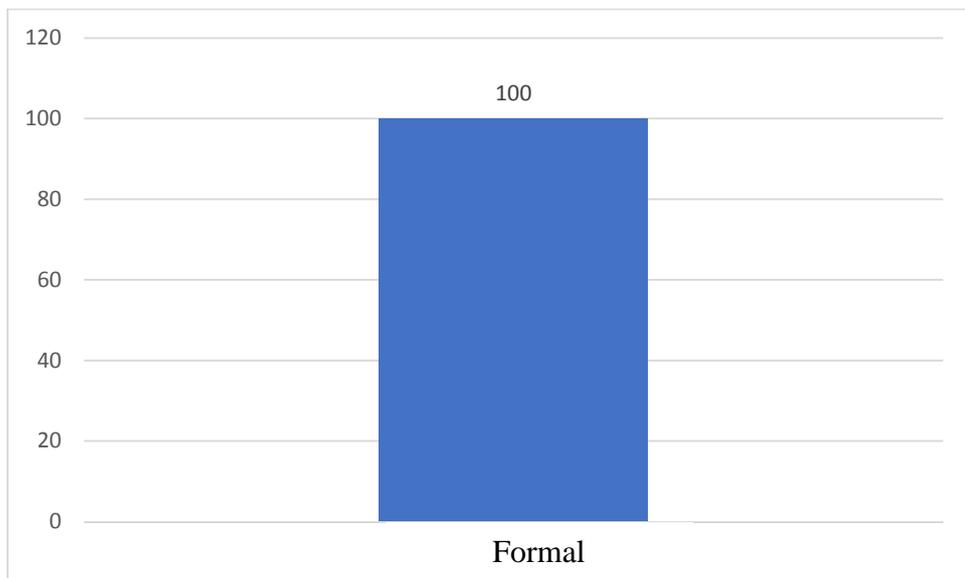
Formal: Informal:

La Mype es

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	15	100,0

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

Grafico 07: La Mype es



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la tabla 7 se tiene que del 100% de los encuestados; el 100%(15) de la Mypes encuestadas son formales (inscritos en el Rus).

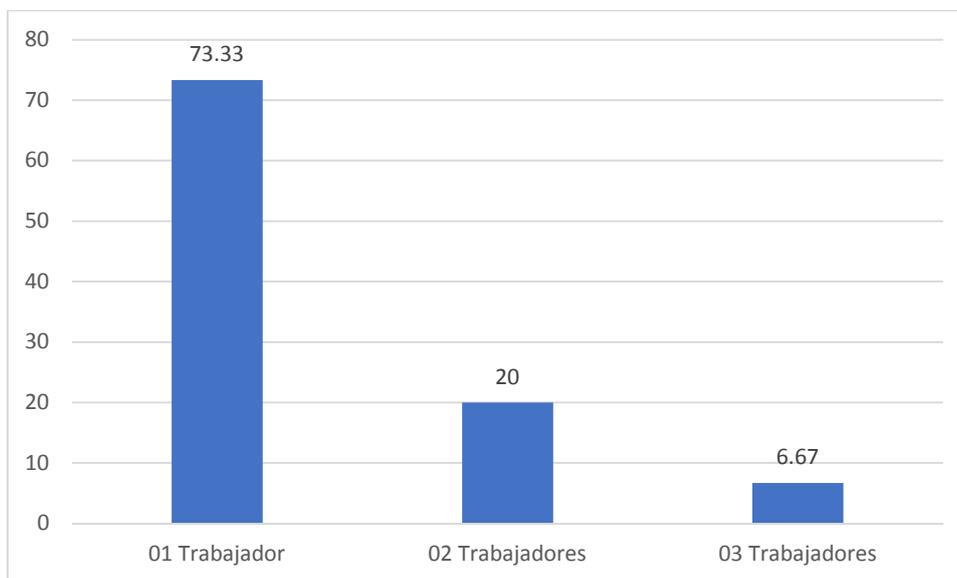
Tabla 08 Números de trabajadores permanentes

Ninguno ...01 Trabajadores02 Trabajador.....Mas de tres trabajadores
.....

Número de trabajadores permanentes		Frecuencia	Porcentaje
Válido	01 Trabajador	11	73,33
	02 Trabajadores	3	20,00
	03 Trabajadores	1	6,67
	Total	15	100,00

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

Gráfico 08: Números de trabajadores permanentes



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: En la tabla 8 podemos notar que del 100% de los encuestados, el 73,33 %(11), tiene 01 trabajador permanente, el 20,00 %(3) tiene 02 trabajadores permanentes, el 6.67% (1), tiene más de 3 trabajadores permanentes.

Tabla 09 Número de trabajadores eventuales

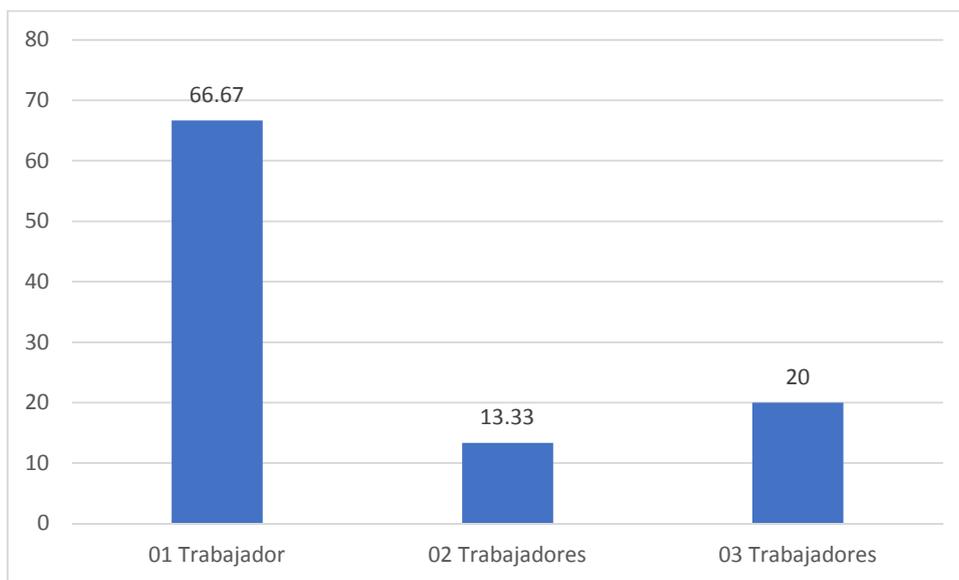
Ninguno.....03 Trabajadores.....01 Trabajador.....
Más de tres trabajadores 02 Trabajadores... ..

Número		Frecuencia	Porcentaje
Válido	01 Trabajador	10	66,67
	02 Trabajadores	2	13,33
	03 Trabajadores	3	20,00
	Total	15	100,00

trabajadores eventuales

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

Grafico 09: Número de trabajadores eventuales:



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la tabla 9, tenemos que del 100% de los encuestados, el 66,67% (10) tienen 01 trabajador eventual, el 13,33 % (2), tienen 02 trabajadores eventuales, el 20 % tiene 03 trabajadores eventuales.

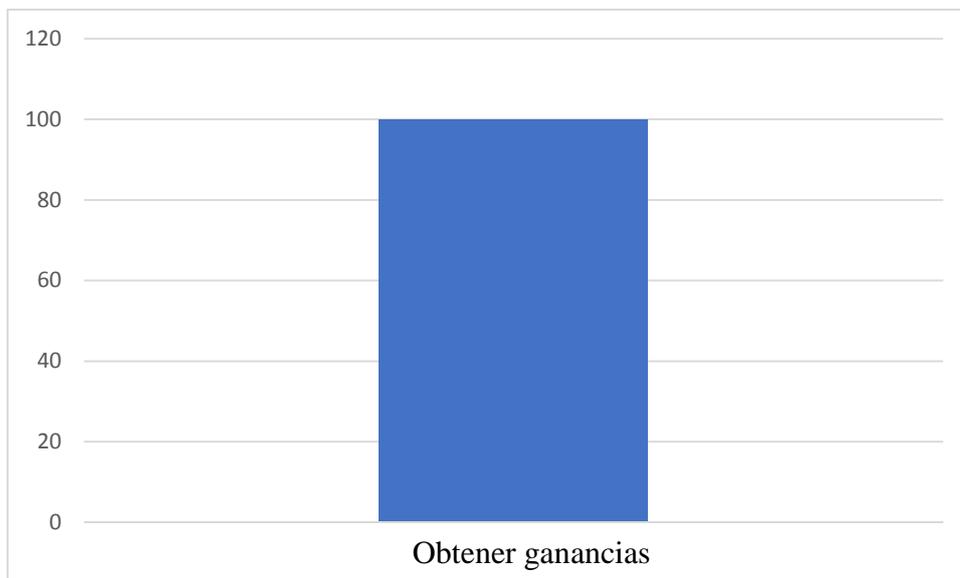
Tabla 10 La MYPE se formó para

Obtener ganancias:

La MYPE se formó para		
	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	15	100,0
Total	15	100,0

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

Gráfico 10: La MYPE se formó para:



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la tabla N°10 se tiene que del 100% (15), de los encuestados, el 100.0% se formó para obtener por Ganancias.

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

Tabla 11 Como financia su actividad productiva:

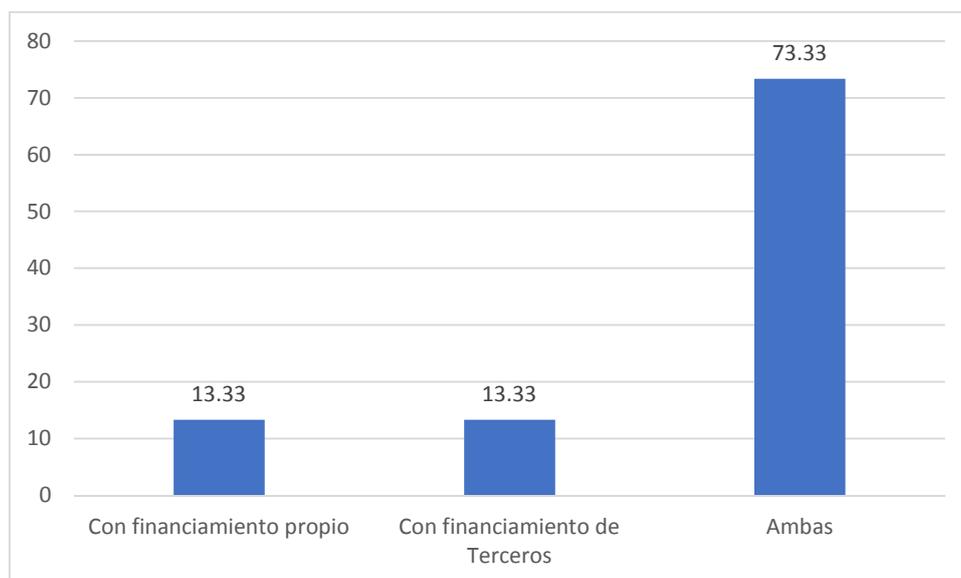
Con financiamiento propio..... Con financiamiento de Terceros:

Como financia su actividad productiva

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Con financiamiento propio	2	13,33
	Con financiamiento de Terceros	2	13,33
	Ambas	11	73,33
	Total	15	100,00

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

Gráfico 11: Como financia su actividad productiva:



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la tabla 11 se tiene que del 100% de los encuestados el 13,33 % (2) financian su actividad con fondos propios y el 13,33 % (2) con financiamiento de terceros. y el 73.33% (11) Bancaria y no bancarias, Ambas Financian su actividad Productiva

Tabla 12 Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:

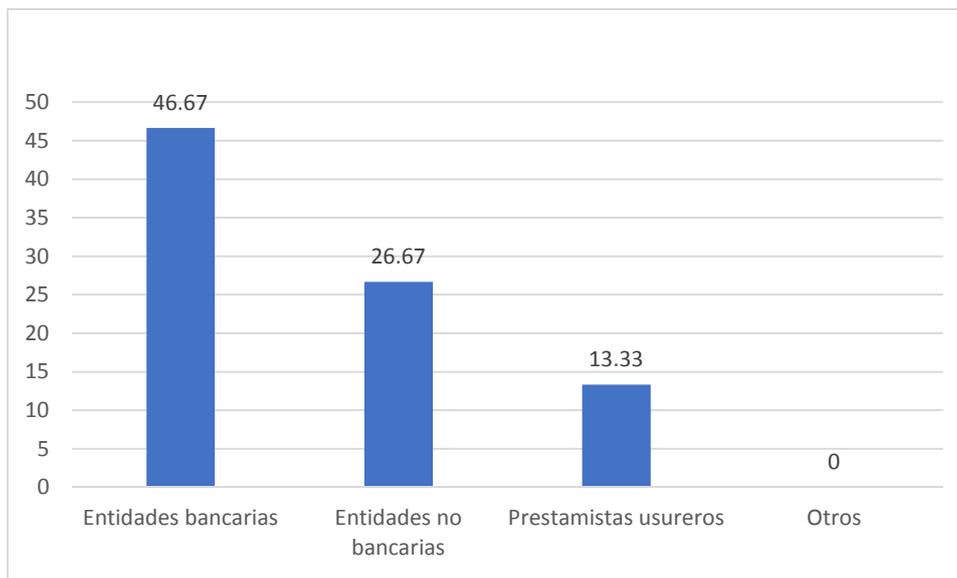
Entidades bancarias: Entidades no bancarias:
 Prestamistas usureros:Otros No recibió financiamiento de terceros.....

Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades bancarias	7	46,67
	Entidades no bancarias	4	26,67
	Prestamistas usureros	2	13,33
	Otros	2	13,33
	Total	15	100,00

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

Grafico 12: Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

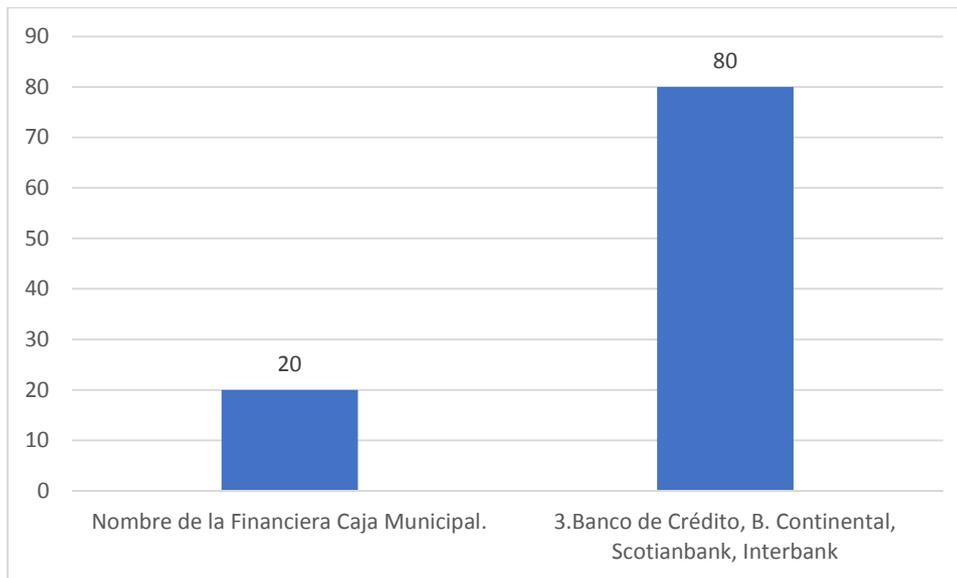
De la tabla 12 se tiene que del 100% de los encuestados, el 46,67%(7) ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 26.67%(4) de no bancarias, el 13.33% (2) de usureros y el 13.33% (2) de otros

Tabla 13 Nombre de la institución financiera que recibió crédito:..... No recibió de ninguna entidad financiera.....

	Frecuencia	Porcentaje
Nombre de la Financiera Caja Municipal.	3	20,00
3.Banco de Crédito, B. Continental, Scotianbank, Interbank	12	80,00
Total	15	100,00

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

Grafico 13: Nombre de la institución financiera que recibió crédito



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la tabla 13 se sabe que del 100% de los encuestados, el 20 % obtuvo su crédito de la banca no comercial Cajas Municipales, y el 80 % lo obtuvo del Banco de Crédito, Banco Continental, Scotianbank, Interbank.

Tabla 14 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:

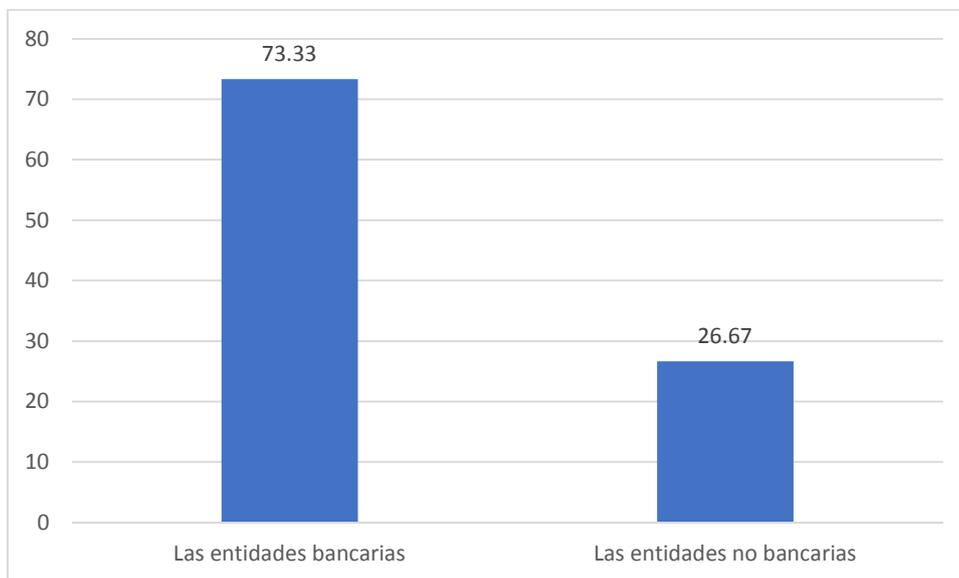
Las entidades bancarias Los prestamistas usureros.....
 Las entidades no bancarias..... No precisa.....
 No recibió financiamiento de terceros

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito

Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Las entidades bancarias	11	73,33
	Las entidades no bancarias	4	26,67
	Total	15	100,00

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

Grafico 14: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la tabla 14 se tiene que del 100% de los encuestados, el 73,33 % indicó las entidades bancarias dan mayor crédito y facilidades., el 26,67% indicó que las entidades no bancarias

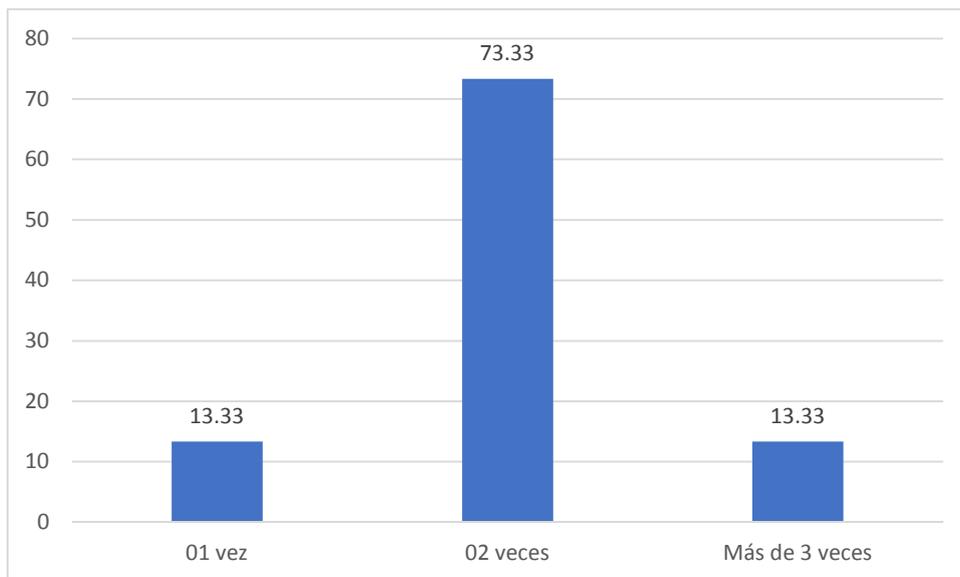
Tabla 15 En el año 2018. ¿Cuántas veces solicito crédito?

Ninguna.....03 veces.....01 vez.....Más de 3 veces... ..02 veces.....

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
01 vez	2		13,33
02 veces	11		73,33
Más de 3 veces	2		13,33
Total	15		100,00

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

Grafico 15 : En el año 2018. ¿Cuántas veces solicito crédito?



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la tabla 21 se puede notar que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018. El 13,33% una vez, 73,33% dos veces, ha solicitado crédito. y más de y el 13,33% más de 3 veces.

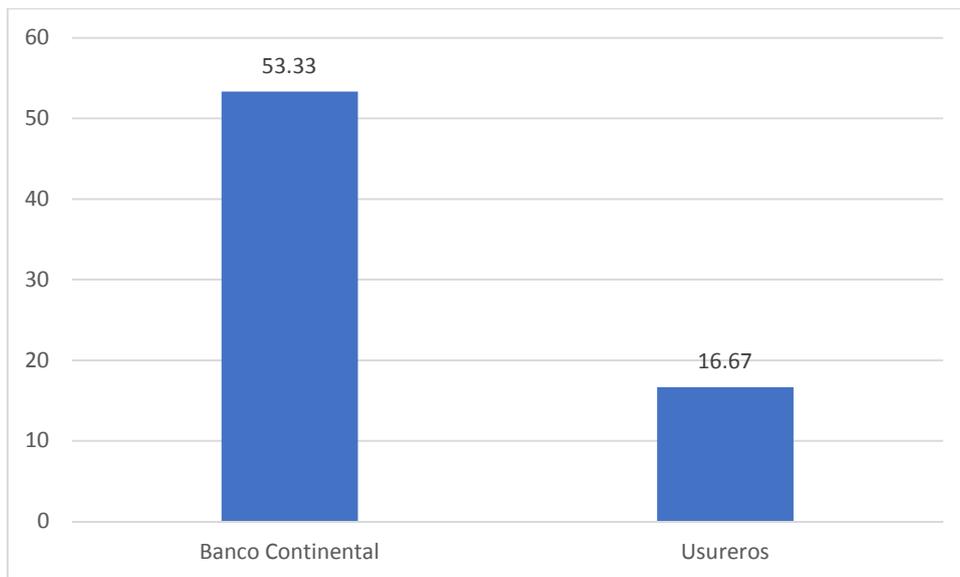
Tabla 16 En el año 2018 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

No precisa.	Financiera
Banco	Financiera
Banco	Caja Municipal
Usureros		

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Banco Continental	8	53,33
	Usureros	7	46,67
	Total	15	100,00

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

Gráfico 16: En el año 2018 ¿ A qué entidad financiera solicito el crédito?



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

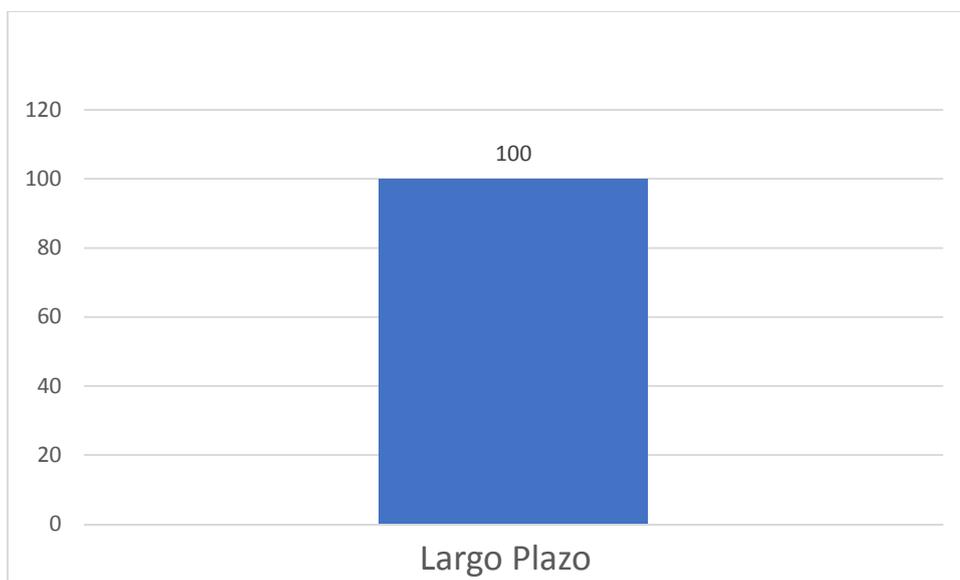
En la tabla 22, se aprecia que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018 el 0% no precisa a que entidad solicito crédito, el 6.7% al Banco Credi Skotia 26.7% a Banco de Crédito, 40% a la Caja Municipal, 26.7 % a Financiera

Tabla 17 En el año 2018 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Largo Plazo	15	100,0

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

Grafico 17: En el año 2018 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

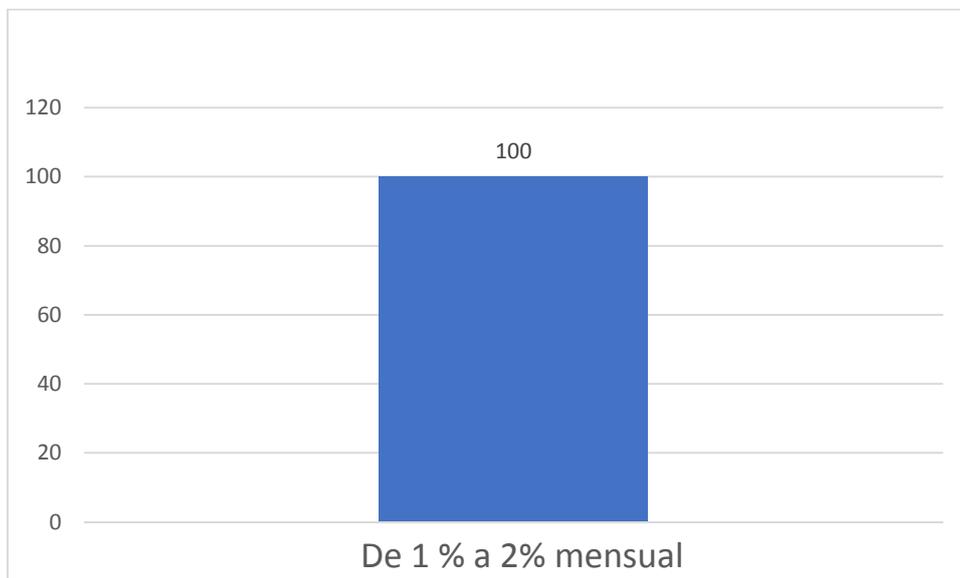
Según la tabla 23 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018, el 100 % es a largo Plazo.

Tabla 18 En el año 2018 ¿Qué tasa de interés pago?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 % a 2% mensual	15	100,0

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

Grafico 18: En el año 2018 ¿Qué tasa de interés pago?



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

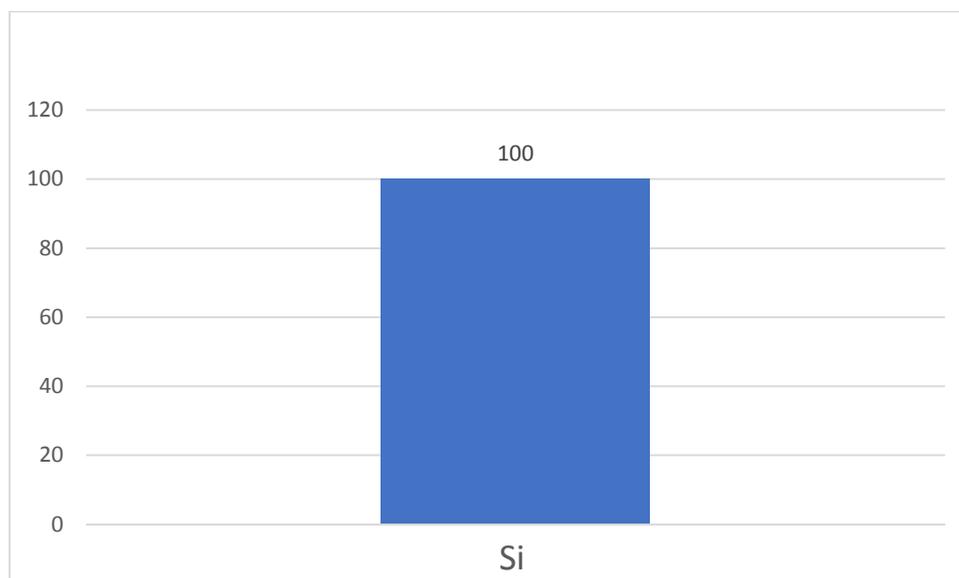
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018. La tasa de 1% a 2% de interés mensual pago por el crédito otorgado.

Tabla 19 En el año 2018 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,0

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

Grafico 19 En el año 2018 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

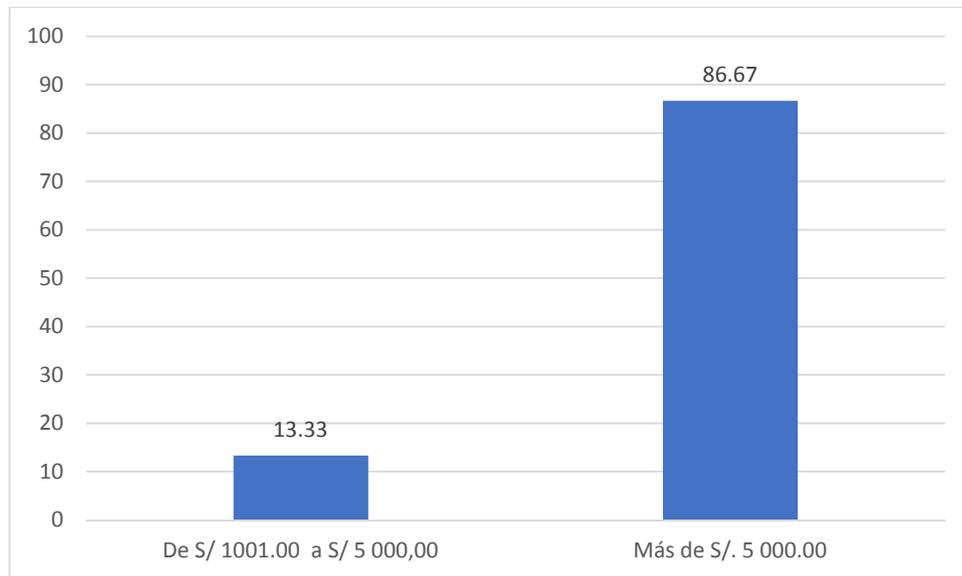
En el año 2018 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados

Tabla 20 En el año 2018 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De S/ 1001.00 a S/ 5 000,00	2	13,33
	Más de S/. 5 000.00	13	86,67
	Total	15	100,00

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

Grafico 20: En el año 2018 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

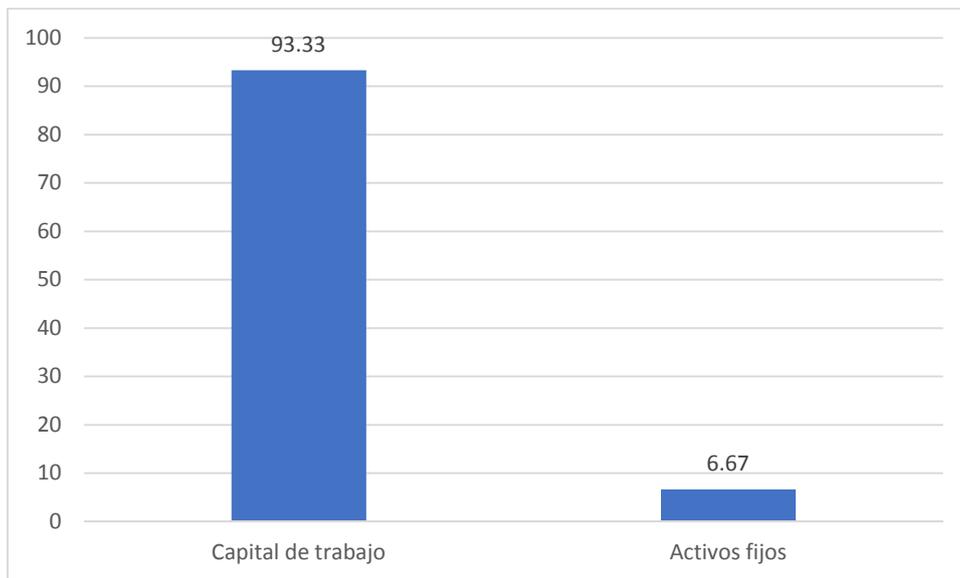
En el año 2018 los créditos otorgados fueron: un 13,53% solicitó un monto de S/1001.00 a /5,000.00 mientras que el 86.67, solicitó un crédito por más de S/. 5,000.00

Tabla 21 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	14	93,33
	Activos fijos	1	6,67
	Total	15	100,00

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

Grafico 21: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

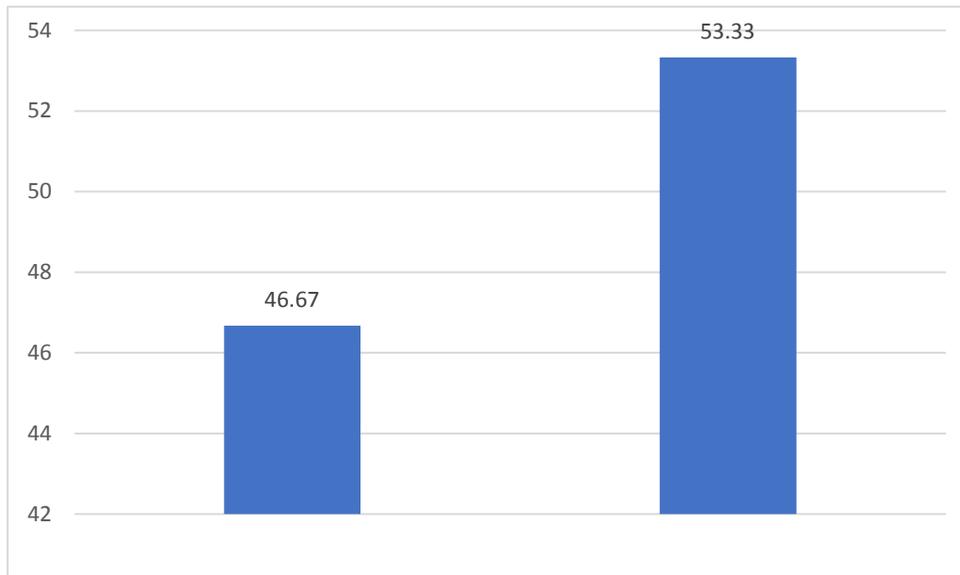
Según la Tabla 27, el 93.33% utilizó el crédito recibido para Capital de Trabajo, mientras que el 6,67% lo invirtió en Activos Fijos.

Tabla 22 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	7	46,67
	Si	8	53,33
Total		15	100,00

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

Grafico 22: Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

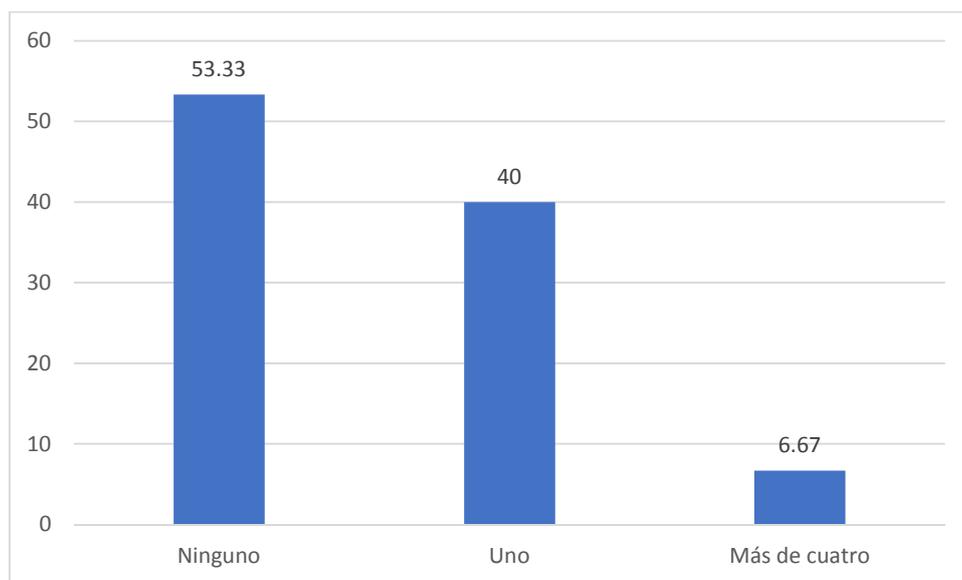
Como se observa en la Tabla 28, el 46.67 % no recibió capacitación par ale otorgamiento del crédito financiero, mientras que el 53.33% si recibió tal capacitación

Tabla 23 Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	8	53,33
	Uno	6	40,00
	Más de cuatro	1	6,67
	Total	15	100,00

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

Grafico 23: Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

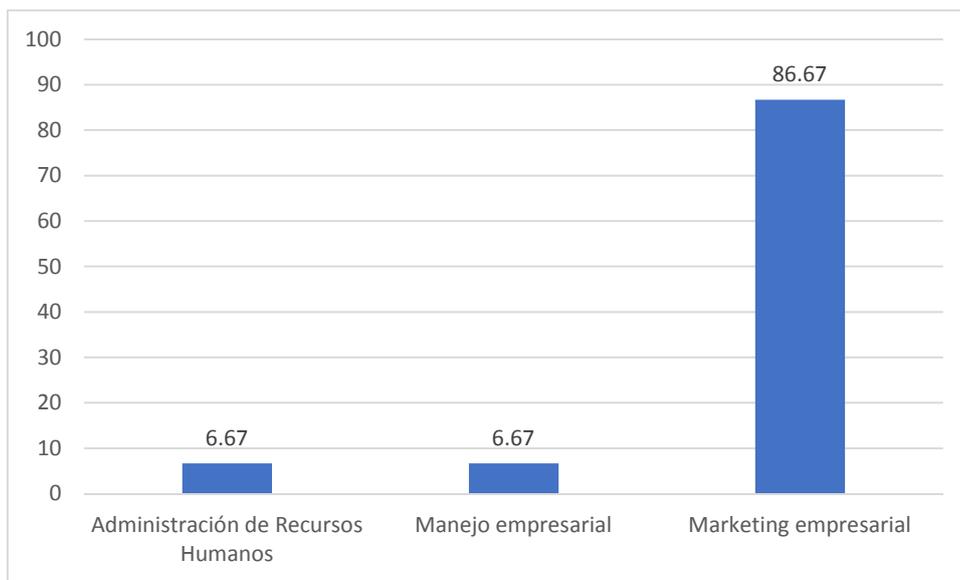
Como se observa en la Tabla 29, el 53.33% de los encuestados, no ha recibido ningún tipo de capacitación, el 40% ha recibido una capacitación, y el 6.67% ha recibido más de 4 capacitaciones.

Tabla 24 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Administración de Recursos Humanos	1	6,67
	Manejo empresarial	1	6,67
	Marketing empresarial	13	86,67
	Total	15	100,00

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

Grafico 24: Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

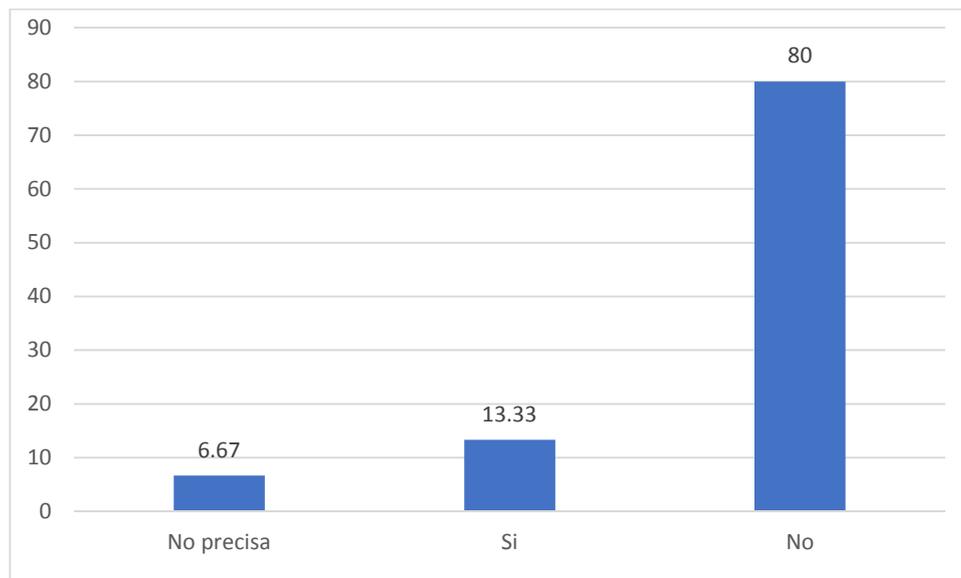
Como se observa en la Tabla 30, el 86.67 % ha recibido capacitación en el curso de Marketing Empresarial, el 6.67% en Administración de Recursos Humanos y el 6.67 % en Manejo Empresarial.

Tabla 25 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No precisa	1	6,67
	No	2	13,33
	Si	12	80,00
	Total	15	100,00

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

Gráfico 25: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

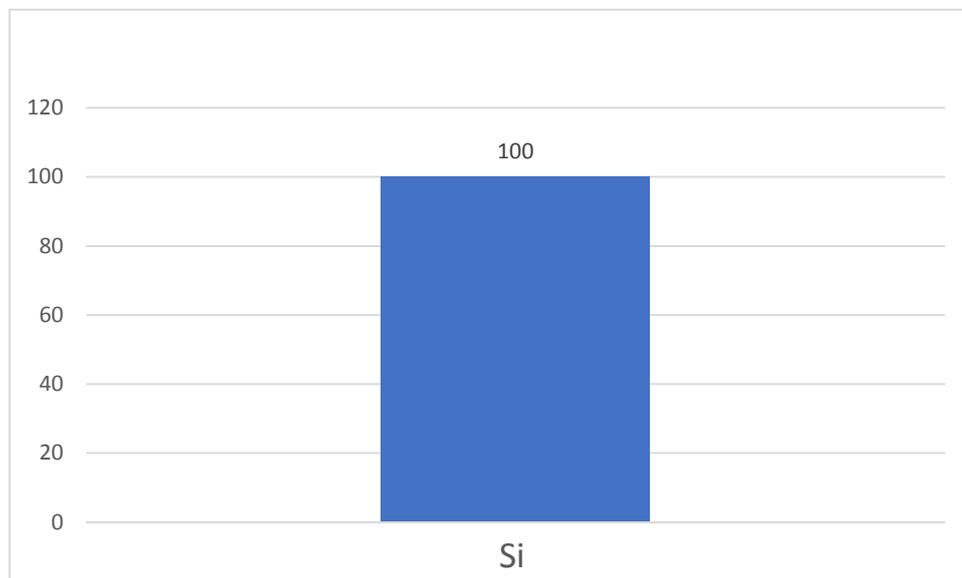
Como se observa en la Tabla 31, el 80 % del personal de la empresa si ha recibido capacitación, el 13.33% no ha recibido algún tipo de capacitación y el 6.67% no precisa.

Tabla 26 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,0

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

Gráfico 26: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

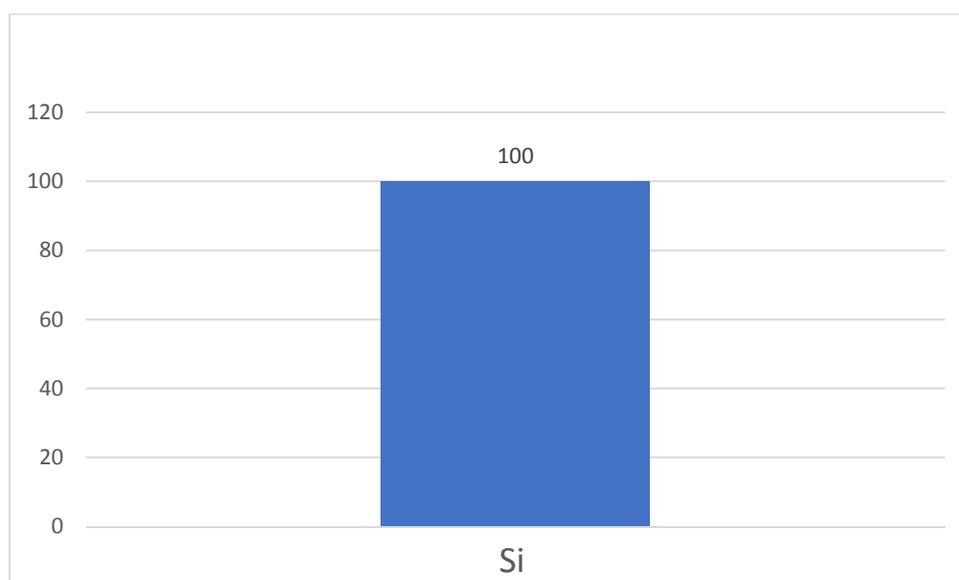
Como se observa en la Tabla 34, el 100 % de los encuestados considera que la capacitación como empresario es una inversión.

Tabla 27 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,0

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

Grafico 27: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

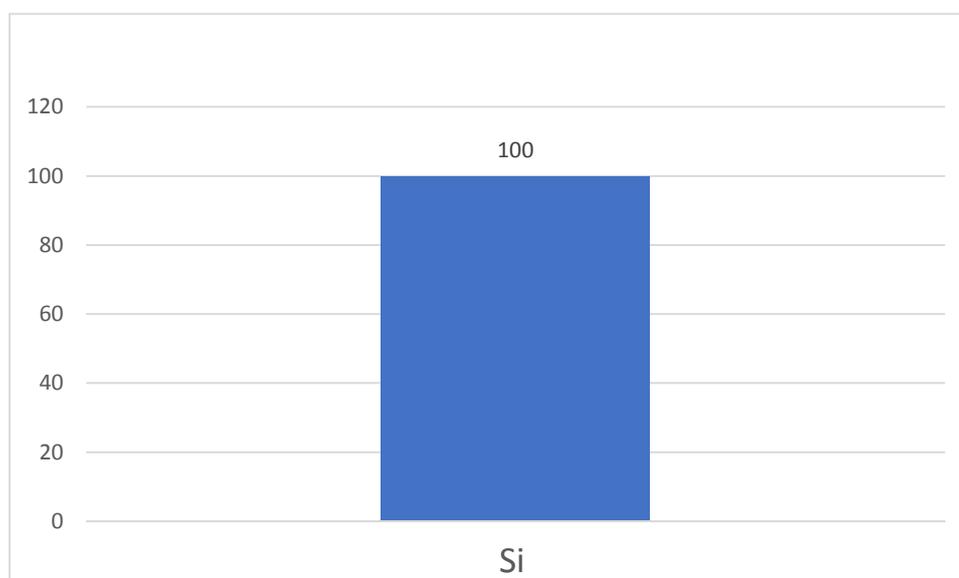
Como se observa en la Tabla 35, el 100% de los emperadores considera que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa.

Tabla 28 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,0

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

Grafico 28: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

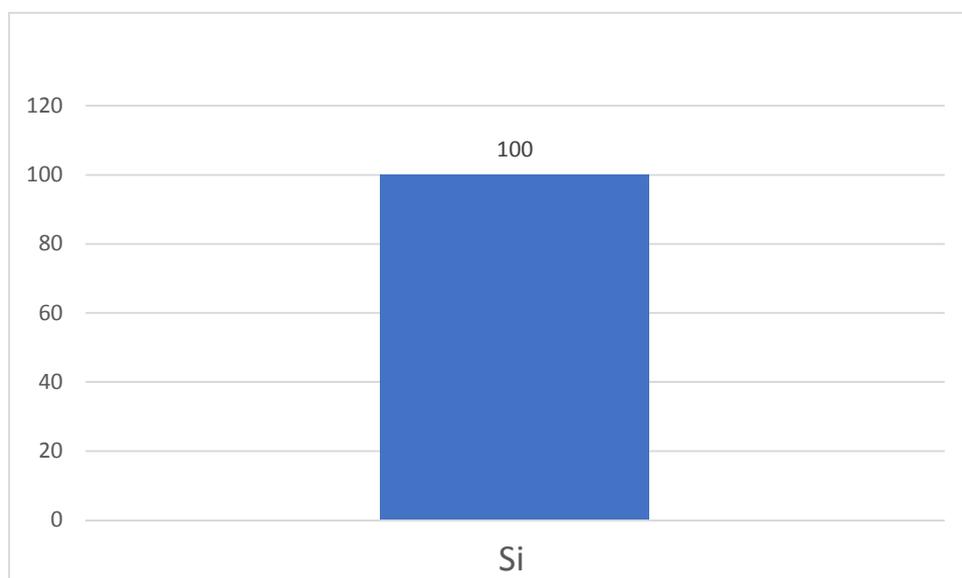
Como se observa en la Tabla 37, se observa que 100% de los empleadores si cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Tabla 29 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,0

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

Gráfico 29: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

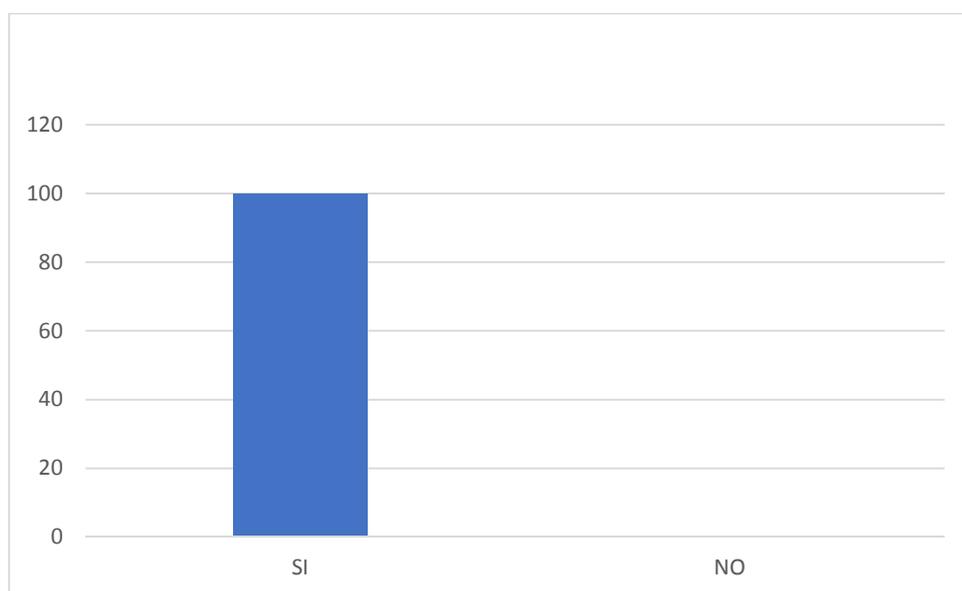
Como se observa en la Tabla 38, se observa que 100% de los encuestados si cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.

Tabla 30 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	100,0
Valido	No	0	0

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

Grafico 30: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años



Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Como se observa en la Tabla 39, se observa que 100% de los encuestados SI cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, y el 0% NO indica.

5.2 Análisis de resultados:

5.2.1 Respecto a los resultados específicos 1

- Del 100% de los encuestados el 13,33 % financian su actividad con fondos propios y el 13,33 % con financiamiento de terceros. y el 73.33%) Bancaria y no bancarias, Ambas Financian su actividad Productiva
- Del Crédito obtenido, el 46,67% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 26.67% de no bancarias, el 13.33% de usureros y el 13.33% de otros
- Que del 100% de los encuestados, el 73,33 % indicó las entidades bancarias dan mayor crédito y facilidades., el 26,67% indicó que las entidades no bancarias.
- De los encuestados que recibieron crédito en el año 2018, 01 vez 13 33% ,02 veces el 80.00%. y más de tres veces y 6.67%.
- En la tabla 21 se puede notar que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018. El 13,33% una vez, 73,33% dos veces, ha solicitado crédito. y más de y el 13,33% más de 3 veces.
- En la tabla 22, se aprecia que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018 el 0% no precisa a que entidad solicito crédito, el 6.7% al Banco Crediskotia, 26.7% a Banco de Crédito, 40% a la Caja Municipal, 26.7 % a Financiera.
- Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2018. La tasa de 1% a 2% de interés mensual pago por el crédito otorgado.
- En el año 2018 los créditos otorgados fueron: un 13,53% solicito un monto de S/1001.00 a /5,000.00 mientras que el 86.67, solcito un crédito por más de S/. 5,000.00 este Crédito fue para Capital de Trabajo.

5.2.2 Respecto a los resultados específicos 2

- El 46.67 % no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, mientras que el 53.33% si recibió tal capacitación
- El 53.33% de los encuestados, no ha recibido ningún tipo de capacitación, el 40% ha recibido una capacitación, y el 6.67% ha recibido más de 4 capacitaciones.
- Que el 86.67 % ha recibido capacitación en el curso de Marketing Empresarial, el 6.67% en Administración de Recursos Humanos y el 6.67 % en Manejo Empresarial
- El 80 % del personal de la empresa si ha recibido capacitación, el 13.33% no ha recibido algún tipo de capacitación y el 6.67% no precisa.
- Como se observa en la Tabla 32, el 60 % del personal de la empresa recibió un curso de capacitación, el 26.67% no precisa respuesta, y el 13.33% recibió dos cursos de capacitación.
- El 100 % de los encuestados considera que la capacitación como empresario es relevante para una empresa y por ende una inversión.
- Como se observa en la Tabla 38, se observa que 100% de los encuestados si cree que la capacitación mejora el servicio al cliente y la rentabilidad empresarial

5.2.3 Respecto a los resultados específicos. 3

- Podemos observar que 100% de los empleadores si cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a la encuesta realizada se concluye:

Respecto a las MYPES, los empresarios tienden situarse en la edad de entre 26 a 60 años, en donde la mayoría son del sexo femenino, con estudios de secundaria completa, de estado civil en su mayoría casados y convivientes, con profesión en de Técnicos y Cepos , que los años que se encuentra dedicado en el sector y rubro es de 3 años a más siendo formales inscritos ,contando con trabajadores permanentes de un promedio de 1 a 3 trabajadores y trabajadores contratados o eventuales según la necesidad y el movimiento , puesto que la Mype se formó para generar y obtener ganancias,.

Respecto al financiamiento indican que recurren a ambos financiamientos que son propios, de terceros y financieras por Entidades Bancarias y no Bancarias, que las entidades Bancarias dan mayores facilidades que las no Bancarias, estos créditos han sido solicitados en su mayoría por las Mypes 2 veces al año 2018 en el Banco Continental, a Largo plazo, con una tasa de interés del 1% a 2% anual, los montos solicitados por los empresarios fueron mayores a S/. 5,000.00 soles, estos créditos solicitados y recibidos fueron utilizados para Capital de Trabajo,

Respecto a la capacitación, indican que los propietarios si reciben capacitación al momento de solicitar un crédito, también han recibido el curso de marketing empresarial, pero que el personal que trabaja no recibió capacitación, también indican que consideran que la capacitación es una inversión.

Respecto a la rentabilidad los propietarios indican que la rentabilidad en el periodo 2018 si ha mejorado de una manera proporcional.

Recomendaciones

En mi posición de egresado se recomienda:

A los Empresarios, que cuando soliciten el préstamo lleven un buen Control Financiero ya que es la clave de su crecimiento depende de ello y no descuidar las obligaciones financieras para ello se recomienda tener un contador ordenado y responsable para que sus cuentas estén en Orden y crezca su negocio y sin preocupaciones .

A las Entidades Financieras Bancarias y no Bancarias, otorgar préstamos a los empresarios con bajas tasas de interés, así también como el pago en los mejores plazos.

A los gobiernos de turno, que le den más atención a las MYPES, puesto que ellas generan puestos de trabajo, a nivel Nacional de un 80% de la población económicamente activa, así también como, las facilidades a las personas emprendedoras para su formalización como Mypes.

La capacitación permanente a los Empresario, con el fin de obtener un mejor proceso productivo con una rentabilidad favorable tanto como para la empresa como para el Estado con el pago de sus impuestos de los ingresos obtenidos.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(2017). Dirección Regional de la Cámara de Comercio Exterior y Turismo- Tacna. Obtenido de http://dircetur.regiontacna.gob.pe/grtDircetur/grt1/comex_analisis.php

Amadeo, A. (2013). *determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. tesis de grado, universidad nacional de la Plata, Argentina. Obtenido de recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_pdf- sequence=3

Angulo, E. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro compra/venta de ropa para damas Trujillo, periodo 2014-2015*. Tesis de grado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Ancash. Obtenido de Recuperado de: rubro compra/venta de ropa para damas-Trujillo, periodo 2014 – 2015. (Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chim Recuperado de: repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/561

Arias, J. (2017). *La gestión empresarial y el nivel de ventas de las Miles del sector mueblerías, en el Distrito de Tacna. 2016 – 2017*. Tesis de Pos Grado, Universidad Católica de Santa María, Arequipa. Obtenido de Recuperado de: <https://tesis.ucsm.edu.pe/reposito>

Ávila, A. (2011). *Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las micro y pequeñas empresas del sector calzado en el Distrito el Porvenir*.

- Tesis de grado, Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Obtenido de Recuperado de: <http://dspace.unitru.e>
- Bustos, J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, pequeñas y medianas empresas*. tesis de grado, Universidad Nacional Autónoma, Distrito Federal, México. Obtenido de Recuperado de: 132.248.9.195/ptd2013
- Cachique, O. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016*. tesis de grado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ancash. Obtenido de Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/.../Proyecto-de-Investigacion-de-Campo-Sobre-Mypes>
- Chambi, G. (2016). *La formalización de las Mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo*. Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú, Lima. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/ha>
- Clavijo, G. (2014). *El financiamiento y su influencia en la Producción de las Empresas del sector Industrial del Distrito de Alto de la Alianza de la Región de Tacna*. tesis de grado, Universidad Privada de Tacna, Perú. Obtenido de www.academia.edu/146
- Definición de financiamiento. (2017). *Enciclopedia de Clasificaciones*. Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Definiciones de micro y pequeñas empresas. (s.f.). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>.

- Del Águila, L. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016*. tesis de grado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1180.
- Díaz-Correa., N. P.-S. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista Valor Contable, Vol. 2*(Núm. 1), 35-44. Obtenido de http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416/426.
- Dorregaray, K. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari 2016*. tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1185.
- Estrada, E. y. (2015). El financiamiento en micro y pequeñas empresas, rubro lubricante, avenida pardo cuadra 11, Chimbote. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.*, p 148-152. Obtenido de revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo
- Ferruz, L. (2010 abril, 13 de 2010). La rentabilidad y el riesgo. *España: 2000*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Fuentes de financiamiento para las empresas. (15 de agosto de 2016). *gestiopolis.com*. Obtenido de www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/15-fuentes-de-financiamiento-empresarial/
- García, N. (26 de agosto de 2016). Definición de capacitación: Ventajas de la capacitación. Obtenido de blog.people-cloud.com/7-ventajas-de-la-capacitacion-de-personal.

Hernández, R. F. (2010). *Metodología de la Investigación*. (5º, Ed.) México: McGRAW- HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Kiziryan, M. (s.f.). Definiciones de rentabilidad. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.

Kong, J. y Moreno, Jj. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012*. tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio, Chiclayo, Perú. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>

Las Mypes en américa latina y el caribe. (9 de setiembre de 2015). *La República*. Obtenido de http://www.rpp.com.pe/2015-09-09-oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-de-empleo-en-america-latina-noticia_834270.html.

Medina, C. y. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. tesis de pregrado, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo-Perú. Obtenido de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf.

Miller, T.d. (s.f.). <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/Edith=en&pli=1>.

Mype, T.d. (s.f.). <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Las-Mypes/1967589.html>.

Nieto, L. V. (01 de diciembre de 2014). *La República*. Obtenido de Ministerio de Trabajo y Producción de Empleo Tacna. (2014). Publicado por Luz Vega Nieto el 01 de diciembre de 2014. <https://www.facebook.com/larepublica.pe?fref=ts>.

Pedroza, K. (2016). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector industria, rubro fabricación y venta de muebles en melamine del distrito de nuevo Chimbote, 2013*. tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ancash. Obtenido de repositorio.uladech.edu.pe/handle/12345.

Pérez, J. y. (Publicado: 2014. Actualizado: 2015.). Definición de rentabilidad. Obtenido de <https://definicion.de/rentabilidad/>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD
DE
CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
MYPE del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y Pequeñas empresas del sector Comercio rubro Ferretería, Av. Patricio Meléndez de la ciudad de Tacna, 2018.” La información que usted proporcionará fue utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador (a): Doris Angélica Quispe Cruz

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil:

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....**
- 2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE Formal: (...) MYPE Informal: (...)**
- 2.3 Número de trabajadores permanentes.....**
- 2.4. Número de trabajadores eventuales.....**
- 2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (Sobrevivencia): (...)**

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...). Qué tasa de interés mensual paga.....

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (...)

Las entidades no bancarias. (...)

los prestamistas usureros (...)

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)
Mejoramiento y/o ampliación del local (%)
Activos fijos (%)
Programa de capacitación (%)
Otros-Especificar:(%)

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

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

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años: Uno

(...) Dos (...) Tres (...) Cuatro (...) Más de 4(...)

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...)

Administración de recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...)

Otro: especificar.....

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

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

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

4.6 En que años recibió más capacitación:

2017(...) 2018(...)

4.7 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

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

4.8. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

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

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (...) Manejo eficiente del microcrédito (...)

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

Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

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

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:

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

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

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

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:

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

Tacna.

ANEXO: MYPES DE ARTICULOS DE FERRETERIA ENCUESTADAS 2018

NOMBRE DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	REPRESENTANTE / GERENTE	DIRECCIÓN	RUC DE LA MYPE
Ferretería Maguibe	Bernardina Choquegonza Quispe	Mercado Micaela Bastidas n° de puesto "C"4 Avda.Patricio Melendez sin /número	1000521909
Wendy Distribuidora E.I.R.L	Reyna Margarita Zanga Rojas	Patricio Meléndez int A	20445212518
Comercial Angie “.	Eusebia Catacora Mamani	Patricio Melendez int1088	10004762121
Juliana Velásquez Choque	Juliana Velásquez Choque	Patricio Melendez int1071 INT 7	10004876712
BF TREBOL SAC	Aranibar Jorge	Patricio Meléndez int1070	20533341056
“INVERSIONES FLORES”	Sebastián Buitrón Flores	Patricio Meléndez int1070 int 3	10434944657
“María R Mamani”	María R Mamani Choquecota	Asoc.Micaela Bastidas pto 80	10004175871
Rosa Condori Mamani	Rosa Condori Mamani	Asoc.Mercado Belén	10752276390
Ferretería Magno		Patricio Meléndez 691	
Artículos de ferretería y aparatos eléctricos en gral.	Felicitas Uchasara Coarita	Patricio Meléndez Mz B 19	1000487927
Ferretería eléctrica JCH E.I.R.L		Patricio Meléndez 22 Comercial Belén	20532872635
	Vilcanqui Chipana Rosa	Patricio Meléndez s/n Comercial Belén int.n°70	10004033669

ANEXOS. FOTOS

