

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO -
RUBRO COMPRA/VENTA DE ABARROTOS DE LA
PROVINCIA DE JAUJA, 2016-2017.**

AUTOR:

BACH. KEVIN GROBER CABALLERO PARDO

ASESOR:

MG. CPC GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA – PERU

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

PRESIDENTE:

DR(A). CPC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

SECRETARIO:

Mgr. CPC. DONATO AMADOR CASTILLO GOMERO

MIEMBRO:

Mgr. VICTOR HUGO ARMIJO GARCIA

ASESOR:

C.P.C. GAGRIEL JORGE REYES PIZARRO

AGRADECIMIENTO

A La Universidad Católica los Angeles de Chimbote por incentivarlos a seguir con nuestra carrera y motivarnos a desarrollar un trabajo de investigación como es la Tesis, en la cual aplicamos todos los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra carrera profesional.

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradecer hoy y siempre a mis padres y toda mi familia, que, si no fuese por el esfuerzo realizado por ellos, este logro no hubiese sido posible.

De igual manera mi más sincero agradecimiento a nuestro Asesor Mg. C.P.C. Gabriel Jorge Reyes Pizarro, que con sus consejos y sugerencias hicieron posible este trabajo de investigación.

En general, quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que estuvieron conmigo a la realización de esta tesis, con altibajos, porque tanto ellos como yo sabemos que desde lo más profundo de mi corazón les agradezco el haberme brindado todo el apoyo, colaboración, y sobre todo ánimo.

DEDICATORIA

Me gustaría dedicar esta Tesis a toda mi familia, especialmente a mis padres y hermano, por depositar su confianza en mí y por el apoyo incondicional a lo largo de mi vida. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores y principios con todo amor y sin pedir nunca nada a cambio, por su paciencia, por su comprensión, por su amor nunca les podré estar suficientemente agradecido.

A ellos, muchas gracias de todo corazón.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de Jauja 2016 - 2017.

El objetivo general se inicia con el desarrollo sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las MYPE, por intermedio de esta investigación se van a evidenciando nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra/venta de abarrotes, posteriormente se realizara el planeamiento del problema de investigación, así como también 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 beneficio.

Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia y relevancia, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las MYPE en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPE.

La metodología fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental, transversal. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, gerente y/o representante legal de las empresas materia de investigación.

Finalmente se presenta las conclusiones que fueron resultado de la investigación, así como la bibliografía consultada y algunos anexos que se consideraron de vital importancia.

PALABRAS CLAVES: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The present research project has the purpose of describing the characterization of the financing of micro and small enterprises in the trade sector purchase / sale of groceries in the province of Jauja 2016-2017.

The general objective begins with the development on the economic and social importance that the MSEs currently have. Through this research, new development strategies will be evidenced with respect to the characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises In the item purchase / sale of groceries, subsequently the planning of the research problem, as well as the statement of the problem, the objectives of study, both the general objective and the specific ones in the same way, the justification of the problem its contribution, knowledge And benefit.

It presents information on the international, national, regional and local background highlighting its importance and relevance, this phase includes the process that the MSEs in Peru and the world have undergone, as well as theories and conceptual definitions of financing, training, Profitability and MSE.

The methodology was descriptive, quantitative level, non-experimental design, transversal, descriptive. Applying the technique of bibliographical and documentary review, and as an instrument for collecting information, the interview, direct observation and pre-structured questionnaire with questions related to the investigation, applied to the owner, manager and / or legal representative of the companies matter of investigation.

Finally we present the conclusions that were the result of the research, as well as the bibliography consulted and some annexes that were considered of vital importance.

KEYWORDS: Financing, Training, Profitability, MYPE.

INDICE

CARÁTULA	
CONTRA CARÁTULA	
JURADO DE TESIS	I
AGRADECIMIENTO.....	II
DEDICATORIA.....	III
RESUMEN	IV
INDICE	VIII
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISION DE LITERATURA.....	5
2.1 ANTECEDENTES.....	5
2.1.1 Internacionales	5
2.1.2 Nacionales.	8
2.1.3 Regional.....	12
2.1.4 Local.....	13
2.2 BASES TEÓRICAS	14
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	14
2.2.2 Teorías de la Capacitación	18
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad	22
2.2.4 Teorías de las MYPE.....	27
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	32
2.3.1 Definición de financiamiento	32
2.3.2 Definición de la capacitación	33
2.3.3 Definición de la rentabilidad.....	34
2.3.4 Definiciones de micro y pequeña empresa.....	34

III. METODOLOGÍA	36
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	36
3.2 NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA	36
3.3.1 Población.....	36
3.3.2 Muestra.....	36
3.4. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	36
3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.	39
3.5.1. Técnicas.....	39
3.5.2. Instrumentos	39
3.6 PLAN DE ANÁLISIS	39
3.7 MATRIZ DE CONSISTENCIA	39
3.8 PRINCIPIOS ÉTICOS	41
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	42
4.1 RESULTADOS	42
4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	45
V. CONCLUSIONES	49
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	52
6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52
6.2 ANEXOS:	57

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad siguen apareciendo nuevas micro y pequeñas empresas (en adelante MYPE), que nacen de la necesidad de generar una fuente económica que les permita afrontar sus necesidades, esto mismo implica requerimiento de más mano de obra, creando con su crecimiento mejora de la competitividad y, sobre todo, su participación en el desarrollo de los países.

Asimismo, las MYPE iniciaron sus operaciones con capital propio o de terceros ajenos al empresario que decide hacer empresa, es así que estos también atraviesan problemas que impiden su sostenibilidad y expansión en el mercado, tales como el financiamiento, capacitación y rentabilidad en las MYPE.

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas micro y pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos (Flores, 2004).

Según la Asociación de Emprendedores del Perú (ASEP - 2015), en el Perú, las micros y pequeñas empresas aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno,

son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas.

Según Microscopio Global (2012-2016), el Perú se encuentra entre uno de los líderes de los países con mejor entorno para microfinanzas, es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, siendo los principales proveedores de productos microfinancieros los bancos, y pequeños agentes regulados incluyen instituciones financieras no bancarias, como las Cajas Municipales, las cajas rurales y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYME).

En el Perú la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) diseñó la implementación de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), en conjunto con actores del sector público, privado y Sociedad Civil para promover la Inclusión Financiera. Desempeñando el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) una labor muy importante en el financiamiento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) desde julio del 2015, teniendo como objetivo “Fomentar el acceso y profundización del financiamiento, con productos adecuados a las necesidades y empresas, de manera responsable; desarrollando con instituciones estatales fondos destinados al apoyo de actividades empresariales de las MIPYME en general, garantizando los créditos otorgados por las entidades microfinancieras en caso de eventos fortuitos que perjudiquen la normal producción de las MIPYME. Mientras que el Ministerio de Educación (MINEDU) y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP viene desplegando programas como: “Finanzas para Ti” dirigido a jóvenes y adultos sobre finanzas personales básicas y cultura previsional, el programa capacitó

a 4,746 personas en 12 regiones del Perú al 30 de junio del 2016, “Finanzas en el Cole” dirigido a docentes con el objetivo de mejorar las competencias de la futuras generaciones de empresarios emprendedores, se ha capacitado a 999 docentes en 10 regiones del Perú.

Junín es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Junín ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de artesanía van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

Junín es una ciudad en crecimiento con más de 48,000 establecimientos comerciales, mientras que en el sector de comercio al por mayor y al por menor son aproximadamente 22, 422 establecimientos que generan una producción total de S/ 544 528 soles, según el IV Censo Nacional Económico 2008 elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Este crecimiento significativo es gracias a la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del empleo de la ciudad de Junín, quien ha venido estableciendo mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de la política dictada por el sector comercio en concordancia con el Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento.

Por otra parte, en la Provincia de Jauja, donde se realiza el estudio, existen micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes, sin embargo, se desconoce si acceden a algún tipo de financiamiento, que tasa de interés pagaron, cual fue el destino del crédito para la rentabilidad de esta y, si reciben algún tipo se capacitan.

Por lo anteriormente expresado, 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 compra/venta de abarrotes de la Provincia de Jauja, 2016-2017?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la Provincia de Jauja, 2016.

Para poder logra el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017
2. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017
3. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017

Finalmente la investigación se justifica porque se va a conocer a nivel descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes, en la provincia de Jauja, permitiendo a los empresarios conocer las características del financiamiento en la MYPES para tomar decisiones con respecto al monto de crédito apropiado, el destino del crédito, así asegurar su sostenibilidad y rentabilidad del negocio en el tiempo. Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de localidad en sectores de comercio de la Provincia de Jauja.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

Para realizar el presente proyecto de han consultado diversos artículos, investigaciones, informes, reportes, páginas web especializadas; encontrando los siguientes antecedentes.

2.1.1 Internacionales

Vaca (2012), en el trabajo de investigación - Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de Crédito y las variables que lo facilitan, llega a los siguientes resultados: Identificar aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito. Además, mostrar los conceptos, que, de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los

conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá una serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar como se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés.

Concluyendo que Cuando la oferta de crédito no es suficiente, la característica común en las pymes, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señalamos en nuestro modelo la relación con la obtención del crédito. Se les preguntó a las empresas los años de operación o de antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja, es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad.

Herrera (2011) se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas.

Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Pavón (2010) investigo “distintas fuentes de financiamiento de las pymes y MYPE en México en la última década y su impacto en el desempeño de estas empresas, a fin de establecer propuestas para una mayor disponibilidad, así como para un mejor uso y canalización de los recursos”. El análisis parte de un diagnóstico del estado actual de las pymes mexicanas para detectar sus limitaciones de crecimiento, con énfasis en las restricciones financieras, se adentra posteriormente en las fuentes de fondos actuales y potenciales de estas empresas y su razón de ser, y finaliza con un diagnóstico del crédito a pymes en nuestro país, estableciendo recomendaciones de política y posibles líneas de investigación posterior, que por su naturaleza resulten relevantes para todos los países de la región latinoamericana.

2.1.2 Nacionales.

Cano (2016), en su trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes Barrio Pampa Grande – Cajamarca. Llegando a concluir lo siguiente: Respecto a los empresarios, el total del 100% de los representantes legales de las MYPE son adultos entre 26 a 64 años, poco más de la mitad 54.55% de los representantes legales de las MYPE son del sexo femenino, mucho menos de 1/3 18.18% de los representantes legales MYPE tienen instrucción superior universitaria incompleta, esto quiere decir que hay profesionales sin empleo y el mejor camino es formar su propia empresa para poder subsistir. Respecto a las características de las MYPE, poco más de 55% de las MYPE se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría (90.91%)

tiene más de 3 años en el rubro empresarial, poco menos de la mitad (45.46%) poseen dos trabajadores permanentes; poco menos de 2/3 (63.64%) no posee trabajadores eventuales dentro de su negocio y la mayoría de (81.82%) formaron sus Mypes para obtener ganancia. Estos resultados nos demuestran que las Mypes son estables y necesitan más apoyo por parte de instituciones públicas y/o privadas para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad. Respecto al financiamiento, la mayoría de (90.91%) obtuvieron financiamiento de terceros, la mayoría (80%) obtuvo financiamiento de entidades no bancarias (Cajas de ahorro y crédito). Asimismo, para la mayoría (80%) los créditos recibidos fueron a corto plazo y la mayoría de dichos créditos (90%) fue invertido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, poco menos de 2/3 (63.64%) de las Mypes encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito. Asimismo, poco más de 1/3 (36.37%) recibieron una capacitación los dos últimos años, la totalidad (100%) su personal no ha recibido ninguna capacitación, para poco menos de 2/3 (63.64%) la capacitación es una inversión y poco menos de 2/3 (63.64%) considera que la capacitación es relevante para su empresa. Se concluye que los empresarios deben tener diferentes modelos y programas de capacitación para mejorar y ampliar sus conocimientos, habilidades y actitudes para desarrollar a sus Mypes de manera permanente y sostenible. Respecto a la rentabilidad, la mayoría (90.91%) de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, para poco menos de 2/3 (63.64%) la rentabilidad de sus empresas si mejoró los dos últimos años y la totalidad (100%) de los representantes legales indicaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años. Por lo tanto, se concluye que los gerentes o dueños de las micro y

pequeñas empresas han manejado el destino de su empresa de la manera más adecuada ya que el crédito solicitado fue destinado a capital de trabajo, siendo este un recurso indispensable para el crecimiento y sostenibilidad de las Mypes.

Chávez (2015), en su trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, llegó a concluir lo siguiente: Respecto a los empresarios, el total del 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las MYPE son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las MYPE tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son empresarios. Respecto a las características de las MYPE, poco más de 55% de las MYPE se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las MYPE son formales, menos de 5% de las MYPE tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las MYPE estudiadas se formó para subsistir. Respecto al financiamiento, poco menos 20% de las MYPE que solicitaron crédito, financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, obtuvieron dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas

(municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las MYPE que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 75% de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, la mayoría 85% de las MYPE no recibieron ningún curso de capacitación, el 1/3 20% de las MYPE estudiadas dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación, poco menos de 20% de las MYPE considera que la capacitación es una inversión para su empresa, poco menos de 1/3 20% de las MYPE considera que la capacitación es relevante para su empresa, poco menos de 5% de las MYPE estudiadas se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad, poco menos de 20% de las MYPE estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 65% de las MYPE cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las MYPE estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

ANDINA (2012) Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector

comercio, señaló el gerente de Ventas Dirigidas de Microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda, este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y por ello explica por qué entre el 60% y 70% de las Mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene, los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas, los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), pueden ser muy rentables. Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio.

Hernández (2011). Haciendo una mirada en nuestro país : En el Perú las MYPE poseen escasa división del trabajo, emplean poco personal dependiente, recurriendo a menudo al aporte de los miembros de la familia y obteniendo baja rentabilidad, pero son capaces de sustentar autofinanciamiento operativo; es común que las micro y pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro puesto que no disponen de recursos tecnológicos, financieros ni acceso al mercado y cuentan con un pobre nivel de rentabilidad, competitividad y un marco legal que no reconoce ni ofrece incentivos para la formalización de este tipo de negocio.

2.1.3 Regional

Sinche (2012), en su trabajo de investigación denominado Análisis del financiamiento para la optimización de la rentabilidad económica de Mypes del distrito de el Tambo provincia Huancayo, llegando a concluir lo siguiente: El financiamiento repercutirá directamente en la rentabilidad económica de las MYPES en la localidad de Huancayo, resultado de la capacitación con el fin la mejora económica de los empresarios.

Zeballos y Leiva (2011), en su trabajo de investigación denominado Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPES del sector comercio del distrito de Huancayo, llegando a concluir lo siguiente: El 73% de las micro empresas han obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 27% no han obtenido un financiamiento en el 2011, asimismo, el 42% de las micro empresas afirma que la restricción principal para acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el momento de su solicitud es la exigencia de múltiples requisitos; luego, el 30% afirma que el acceso está supeditado a la presentación de garantías, un 22% considera que la tasa de interés es elevada y el 6% manifiesta otras razones. El 49% manifiesta que fue importante la formalización de sus comercios para tener acceso al financiamiento, el 30% considera que también es necesario poseer activos que represente garantía a favor del comercio, 18% considera necesario la capacitación en gestión empresarial, con ello se puede mostrar la relación que existe en la implementación de políticas en los comercios que permitan a cada una de ellas tener la facilidad de poder acceder al financiamiento de capital de trabajo,

2.1.4 Local

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la provincia de Jauja donde se está llevando la investigación y que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura concerniente a nivel local, no se ha podido encontrar ninguna investigación relacionada con nuestra investigación.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías 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).

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en:

El Financiamiento a corto plazo. Está conformado por:

a) Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

b) Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

c) Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano

d) Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

e) Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

f) Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Herrera, Limón y Soto, 2006).

El Financiamiento a largo plazo. Está conformado por:

a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

c) **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

d) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Brisos y Bigier, 2006).

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2 Teorías de la Capacitación

Según, Albuja, Janampa, Odar y Osorio (2008), En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las Mypes en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son Mypes; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2005). A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la Mype, y nombró al MTPE como ente rector que define las políticas nacionales de promoción de las Mypes y coordina con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

En el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la Mype, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios. Es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados; Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios. Las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema; así mismo las instituciones encargadas de la promoción de la Mype, el Codemype y Coremype, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial

dentro del Codemye, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la Mype. Conclusiones Las fuentes de financiamiento destinadas al soporte del sistema nacional de capacitación a la Mype han sido escasas. El Gobierno Central y los actores locales no han sido capaces de generar fondos ni incentivos para la capacitación, lo que es muy importante si se considera que en este tema el rol subsidiario del Estado juega un papel trascendental en cual es necesario un ordenamiento de la oferta de servicios de capacitación a la Mype. Para ello es indispensable evaluar el proyecto de certificación de los proveedores y generar incentivos a la demanda. Estas dos acciones deben tener un efecto positivo en la intención de los microempresarios por la capacitación, el sistema estatal ha demostrado pasividad y lentitud en la promoción y desarrollo de la Mype. Se considera que el origen de esta situación radica en la incapacidad que posee para atender la totalidad de demandas que le son presentadas. Por esta razón, se requiere evaluar la alternativa propuesta que consiste en la formación de asociaciones públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios.

Por otro lado, en cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las empresas en diversas etapas de su desarrollo. Dichos servicios son los siguientes:

Capacitación. Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño

del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (Proinversión, 2006).

Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (Proinversión, 2006).

Asesoría. Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (MTPE, 2006). Consultoría. Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (MTPE, 2006).

Formación profesional. Según la Organización Internacional del Trabajo, son actividades que tienden a proporcionar capacidad práctica, conocimiento y actitudes necesarias para el trabajo en una ocupación o grupo de ocupaciones (OIT, 2005).

Marco legal de la capacitación de la Mype en el Perú

Según la Ley N.º 28015, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y

desarrollo de las Mypes. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas.

Antecedentes del sistema nacional de capacitación de la Mype en el Perú

En los primeros años de la década de 1990, se pensaba que los programas de entrenamiento y capacitación iban a emerger por las fuerzas naturales de la oferta y la demanda de las Mype. Pasado este periodo, el Estado tomó algunas acciones que tienen como objetivo apoyar el desarrollo de la Mype y con ello, propiciar e impulsar dichos programas de capacitación. A finales de la década de 1990, en el antiguo Ministerio de Industria y Comercio Internacional (Mitinci) surgieron programas relativos al trabajo con las Mypes. Ante ello, se creó la primera institución dirigida a su promoción: el Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa (Prompyme). A partir del 2003, de acuerdo con la promulgación de la Ley de la Mype, la entidad rectora de las políticas que las rigen y determinan es el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Según la Ley de la Mype, este sistema cuenta con cuatro actores principales: El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en su calidad de organismo rector de la Mype a través del Viceministerio de Promoción del Empleo y la Mype. Esta designación se justifica por tres motivos: la promoción del empleo a través de las Mypes, la necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el MTPE.

Programas de apoyo a la capacitación de la Mype en el Perú

A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de la Mype, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad existe un solo programa llamado Mi Empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que la Mype requiere. El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación, se describirán en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas:

Programa Mi Empresa El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la Mype, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, desde mayo del año en curso, por el programa Mi Empresa del MTPE.

Programa Perú Emprendedor Con la finalidad de promover el desarrollo de la Mype, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la Mype desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover Fuente: MTPE (2006). El desarrollo de la Mype y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

2.2.3 Teorías de la Rentabilidad

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.

Tipos de rentabilidad

Según, Sánchez (2002) existen dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y

conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de interes e impuestos x 100}}{\text{Activo Total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

2. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

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

$$RF = \frac{\text{Resultado neto x 100}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

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

Ratios de rentabilidad

Estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones (Área de Mype , 2010).

1.-Beneficio neto sobre recursos propios medios. Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\text{Benéficio neto} \times 100}{\text{Recursos propios medios}}$$

2.- Beneficio neto sobre ventas. Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Benéf. neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Benéf. Desp. de imp} \times 100}{\text{importe de las ventas}}$$

3.- Rentabilidad económica. Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo T.}} = \frac{\text{Benef. antes de imp. y trib.} \times 100}{\text{Activo total}}$$

4.- Rentabilidad de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rent. de la emp.} = \frac{\text{Benef. Bruto}}{\text{Act. Tot. Neto}} = \frac{\text{Explot.} - \text{Gastos explot.} \times 100}{\text{Activo} - \text{amort} - \text{Provisiones}}$$

5.- Rentabilidad del capital. Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de Capital} = \frac{\text{Benef. neto}}{\text{Fondos Propios}} = \frac{\text{Benef.} - \text{impt} \times 100}{\text{Fondos Propios}}$$

6.- Rentabilidad de las ventas. Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Benéfico bruto} \times 100}{\text{Ventas}}$$

7.- Rentabilidad sobre activos. Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Benéficio neto} \times 100}{\text{Activo total}}$$

8.- Rentabilidad de los capitales propios. Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad de los capitales propios} = \frac{\text{Benéficio neto} \times 100}{\text{Capitales propios}}$$

2.2.4 Teorías de las 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.

La Ley Facilita el proceso de formalización.

Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

La Ley fomenta la asociatividad.

Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

La Ley facilita el acceso a las comprar estatales.

Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales.

Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas.

Tiene como objeto de ley contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,

Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,

Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,

- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

En el aspecto 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.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dichos gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además, se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

En el aspecto 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.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definición de financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a los clientes a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Quincho, 2011).

2.3.2 Definición de la capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se someten las personas a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales

y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria (Enríquez Gonzales). Formación y desarrollo de los Recursos humanos.

2.3.3 Definición de la rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.

Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Zamora, 2011)

2.3.4 Definiciones 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 desarrolla 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)

Características de las MYPE:

a) Número total de trabajadores:

Microempresa: No hay límites de trabajadores.

Pequeña empresa: No hay límites de trabajadores.

b) Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (Dessler).

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación será descriptivo correlacional.

3.2 Nivel de la Investigación

El nivel de investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

La población estará constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

3.3.2 Muestra

Se tomará una muestra consistente de 10 MYPE, que representa el 50% de la población en estudio, la misma que será seleccionada de manera dirigida.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Financiamiento en las MYPE	Son algunas características relacionadas con	Solicito crédito	Nominal:
		Recibió crédito	
		Monto del crédito solicitado	Si

(variable principal)	el financiamiento de las MYPE	Entidad a la que solicito el crédito	No
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar el Monto
		Destino de crédito	
		Monto del crédito Suficiente	Cuantitativa:
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Especificar la tasa Nominal: Bancaria No bancaria Destino: Capital de trabajo Activo Fijo
Capacitación en las MYPE (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPE	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Ordinal:
		considera la capacitación como una inversión para su empresa	Uno Dos Tres Más de tres
		Cree que la capacitación mejora la	

		rentabilidad de su empresa	
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	
Rentabilidad en las MYPE (variable principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	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 mejorado por el financiamiento recibido	
		cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	

3.5 Técnicas e instrumentos.

3.5.1. Técnicas

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.

3.5.2. Instrumentos

La recolección de los datos se obtendrá de las encuestas llenadas por los comerciantes de abarrotes de Jauja, de quienes, por disposición y amabilidad aceptaran.

3.6 Plan de análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa excel.

3.7 Matriz de Consistencia

TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO COMPRA/VENTA DE ABARROTES DE LA PROVINCIA DE JAUJA, 2016-2017

PROBLEMA	OBJETIVOS	OPERACIONALIZACIÓN		METODOLOGIA
		VARIABLES	INDICADORES	
<p>Enunciado del Problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la Provincia de Jauja,2016-2017?</p>	<p>Objetivo General Definir y especificar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la Provincia de Jauja,2016-2017</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) Cuáles son las principales características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017.</p> <p>b) Cuáles son las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017.</p> <p>c) Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las PYME del ámbito de estudio, 2016-2017.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Capacitación y • Rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Edad • Sexo • Grado de Instrucción • Obtención de crédito • Plan de inversión (capital de trabajo o activo fijo) • Instrucción y manejo de negocio 	<p>Diseño de Investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> • No experimental • Bibliográfico <p>Técnicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis documental • Interpretación de gráficos • Recopilación de datos • Tabulación de datos en soporte de programa Excel <p>Instrumento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta

3.8 Principios éticos.

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 RESULTADOS

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017

ITEMS	TABLA N ^a	RESULTADOS
Forma de financiamiento	01	El 80% (8) manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 20% (2) manifestaron que su financiamiento fue propio.
Tipo de Entidad	02	El 90% (9) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue entidades no Bancarias y el 10% (1) obtuvieron su financiamiento de entidades bancarias.
Nombre de la Entidad	03	El 50% (5) manifestaron que cuentan con financiamiento de la CMAC Huancayo, el 20% (2) de Financiera Confianza, el 10% (1) de BCP, el 10% (1) de CMAC Arequipa y el 10% (1) de la Cooperativa Huancavelica.
Entidad que otorga facilidades	04	El 90% (9) manifestaron que la entidad que le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito son las entidades no Bancarias y el 10% (1) manifestaron que fueron las entidades bancarias.
Tasa de interés que paga mensual	05	El 20% (2) manifestaron que pagan una tasa mensual de 3.5%, el 10% (1) paga una tasa mensual de 2.5% y el 10% (1) paga una tasa mensual 3.15% y el 60% (6) no precisa.
Crédito otorgado por el monto solicitado	06	El 70% (7) manifestaron que le otorgaron crédito por el monto solicitado y el 30% (3) manifestaron que no fueron atendidos por el monto solicitado.

Monto promedio de crédito otorgado	07	El 40% (4) manifestaron que les otorgaron un monto promedio de S/3,000.00, el 40% (4) les otorgaron un monto promedio de S/ 4,000.00 y el 20% (2) les otorgaron un monto promedio de S/ 5,000.00 o más.
Tiempo de crédito solicitado	08	El 70% (7) de las Mype manifestaron que le otorgaron crédito a corto plazo y el 30% (3) le otorgaron crédito a largo plazo.
Destino del crédito	09	El 80% (8) manifestaron que invirtieron el crédito otorgado a capital de trabajo y el 20% (2) invirtieron en activo fijo.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017

ITEMS	TABLA N^a	RESULTADOS
Recibió capacitación para el crédito	10	El 70% (7) manifestaron que no recibieron capacitación para el crédito otorgado y el 30% (3) manifestaron que si recibieron capacitación.
Capacitaciones en los 2 últimos años	11	El 40% (4) encuestadas manifestaron que tuvieron una capacitación en los 2 últimos años, el 10% (1) tuvieron 2 capacitaciones y el 50% (5) no precisa.
Cursos de capacitación que participo	12	El 40% (4) manifestaron que tuvieron capacitaciones en el curso de Manejo empresarial, el 10% (1) en el curso Administración de RRHH, el 10% (1) en el curso Marketing empresarial y 40% (4) no precisa.
Personal recibió capacitación	13	El 40% (4) de los encuestados manifestaron que su personal no participo en ningún tipo de capacitación, el 10% (1) recibieron capacitación y el 50% no precisa.

Cursos de capacitación que participo personal	14	El 10% (1) de los encuestados manifestaron que su personal participo en una capacitación y el 90% (9) no precisa.
Año que recibió más capacitación	15	El 50% (5) de los encuestados manifestaron que recibieron capacitación en el 2016 y el 50% (5) no precisa.
La capacitación como empresario es una inversión	16	El 100% (10) de los encuestados manifestaron que la capacitación es una inversión.
La capacitación para el personal es una inversión	17	El 80% (8) de los encuestados manifestaron que la capacitación de su personal no es relevante para su empresa y el 20% (2) considera que sí.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017

ITEMS	TABLA N^a	RESULTADOS
El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa	18	El 90% (9) de los encuestados manifestaron que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 10% (1) considera que no.
La capacitación mejora la rentabilidad empresarial	19	El 80% (8) manifestaron que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial y el 20% (2) que no.
La rentabilidad mejoro en los 2 últimos años	20	El 60% (6) manifestaron que la rentabilidad mejoro en los 2 últimos años, el 20% (2) manifestaron lo contrario y el 20% (2) no precisa.

La rentabilidad disminuyo en los 2 últimos años	21	El 60% (6) manifestaron que la rentabilidad no disminuyo en los 2 últimos años, el 10% (1) manifestaron lo contrario y el 30% (3) no precisa.
La rentabilidad sostenible es resultado de un buen plan de inversión	22	El 80% (8) manifestaron que la rentabilidad sostenible se obtiene con un buen plan de inversión y el 20% (2) manifestaron lo contrario.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

a) El 80% de las Mypes encuestadas manifestaron que obtuvieron financiamiento de terceros, (ver tabla 01 del anexo 02), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cano (2016) y ANDINA (2012), en donde el 90.91% obtuvieron financiamiento de terceros y no coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2015) y Hernández (2011), porque financiaron su actividad con financiamiento propio.

b) El 90% de las Mypes encuestadas manifestaron que recibieron crédito de entidades no bancarias, (ver tabla 02 del anexo 02), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cano (2016), en donde el 80% recibieron créditos del sistema no bancario.

c) El 50% de las Mypes encuestadas manifestaron que cuentan con financiamiento de la CMAC Huancayo, el 20% de Financiera Confianza, el 10% de BCP, el 10% de CMAC Arequipa y el 10% de la Cooperativa Huancavelica (ver tabla 03 del anexo 2), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cano (2016), donde cuentan con financiamiento de Cajas de Ahorro y Crédito.

d) El 90% de las Mypes encuestadas consideran que la entidad que le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito son entidades no bancarias, (ver tabla 4 del anexo 2), estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Chávez (2015), donde la mitad 50% de las Mype que las entidades no bancarias fue el que les otorgó mayores facilidades para el crédito.

e) El 70% de las Mypes manifestaron que le otorgaron crédito por el monto solicitado, (ver tabla 6 del anexo 2), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cano (2016), donde el 75% de las Mype les otorgaron el crédito por los montos solicitados.

f) El 70% de las Mypes manifestaron que le otorgaron crédito a corto plazo, (ver tabla 8 del anexo 2), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cano (2016) y Chávez (2015), donde el 80% y 100% de los créditos recibidos fueron a corto plazo respectivamente.

g) El 80% de las Mypes manifestaron que invirtieron el crédito otorgado a capital de trabajo, (ver tabla 9 del anexo 2), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cano (2016) y Chávez (2015), donde 90% y el 100% del crédito que obtuvieron lo destinaron para capital de trabajo.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

a) El 70% de las Mypes en estudio manifestaron que no recibieron ninguna capacitación para el crédito otorgado (ver tabla 10 del anexo 2), estos resultados coinciden a los encontrados por Chávez (2015), donde el 75% de las Mypes encuestadas no recibió

capacitación antes del otorgamiento del crédito. Esto evidenciaría de los dueños de las Mypes no habrían utilizado los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz.

b) El 40% de las Mypes encuestadas manifestaron que tuvieron una capacitación en los 2 últimos años (ver tabla 11 del anexo 2), estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Cano (2016), donde el 36.37% recibieron capacitación en los 2 últimos años. Esto da como resultado que no hay deseo de crecimiento por parte de la administración de las Mypes.

c) El 40% de las Mypes encuestadas ha recibido capacitación en otros cursos de Manejo Empresarial (ver tabla 12 del anexo 2). Estos resultados son similares a los resultados encontrados por Zeballos y Leiva (2011) donde considera la capacitación en Gestión empresarial.

d) El 40% y 50% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores no participo en ningún tipo de capacitación y no precisa respectivamente (ver tabla 13 del anexo 2). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Cano (2016) y Chávez (2015), donde el 100% y 80% de las Mypes estudiadas sus trabajadores no recibieron ninguna capacitación.

e) El 100% de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla 16 anexo 2). Estos resultados son similares con los encontrados por Cano (2016), donde el 63.64% consideran que la capacitación es una inversión y no coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2015), porque poco menos del 20% Mypes considera que la capacitación es una inversión para su empresa.

f) El 80% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación de su personal no es relevante para la empresa (ver tabla 17 anexo 2). Estos resultados evidencian que los dueños no priorizan el mejoramiento del talento humano para mejorar de su negocio.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

a) El 90% de las Mypes encuestados dijeron que el financiamiento que obtuvieron mejoro la rentabilidad de sus empresas (ver tabla 18 del anexo 2). Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Cano (2016), donde el 90.91% de los representantes legales de las Mypes manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de la empresa y no coinciden con los resultados encontrados por Chávez (2015), porque poco menos del 20% cree que el financiamiento mejora la rentabilidad.

b) El 80% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver tabla 19 del anexo 2). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Chávez (2015) donde el 65% de las Mypes encuestadas cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa.

c) El 60% de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad había mejorado en los dos últimos años (ver tabla 20 del anexo 2). Estos resultados no coinciden con los encontrados por Chávez (2015), donde solo el 35% percibieron que incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.

d) El 60% de las Mypes manifestaron que la rentabilidad no disminuyo en los 2 últimos años, el 10% manifestaron lo contrario y el 30% no precisa. (ver tabla 21 del anexo 2).

Esto evidencia de las Mypes del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes son rentables con rentabilidades del 60% y 70% como lo precisa ANDINA (2012).

e) El 80% de las Mypes manifestaron que la rentabilidad sostenible se obtiene con un buen plan de inversión, por lo tanto, los dueños de las Mypes han destinado el crédito otorgado para el capital del trabajo, siendo este recurso esencial para el crecimiento y sostenibilidad de la Mypes.

V. CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017

1. El 80% de los comerciantes de compra y venta de abarrotes, financian sus actividades con financiamiento de terceros, el 20% lo hace con financiamiento propio. Es importante el financiamiento de terceros, ya que permite poder atender la demanda de su mercadería cuando no se cuenta en stock, sin involucrar los gastos destinados para otras obligaciones o gastos familiares. De los comerciantes con financiamiento de terceros, el 90% utilizo las entidades no bancarias y el 10% de entidades bancarias.

2. El 50% de los comerciantes de abarrotes fueron atendidos por la CMAC Huancayo, el 20% de Financiera Confianza, el 10% de CMAC Arequipa, el 10% de la Cooperativa Huancavelica y finalmente el 10% del BCP. Donde se muestra que las entidades no bancarias son quienes otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, debido a sus mínimos requerimientos y rápida atención.

3. Al 70% de los comerciantes, les otorgaron crédito por el monto solicitado y al 30% les otorgaron por otros montos. La aprobación del monto, mucho depende de los aspectos favorables del solicitante como antigüedad laboral, capacidad de pago, obligaciones a corto plazo, etc., los cuales sirven para determinar el monto que pueda manejar y no llegar a sobre endeudarse.

4. El 70% de los créditos otorgados a los comerciantes fueron para un corto plazo y el 30% para un largo plazo. El poder afrontar las obligaciones a un plazo no mayor a un año garantiza un buen manejo del negocio y reducir el interés que te genera una a largo plazo, con el fin de cumplir tus metas y obtener mayores utilidades.

5. El 80% de los créditos a los comerciantes fueron invertidos a capital de trabajo y el 20% para activo fijo. El direccionar el crédito para capital de trabajo ayudo a los comerciantes poder abastecerse de sus productos y al destinar en activo fijo permitió remodelar su local para brindar un mejor servicio.

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017

1. El 70% de los comerciantes no recibieron ninguna capacitación para el crédito otorgado, y el 30% si recibieron capacitación previa. Esto evidenciaría de los dueños de las Mypes no habrían utilizado los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. De los comerciantes solo el 40% tubo una capacitación, el 10% tubo dos capacitaciones y el 50% no precisa, esto en el periodo de los 2 últimos años. Esto da como resultado que no hay deseo de crecimiento y falta de interés por parte de los dueños de las Mypes.

2. El 40% de los comerciantes ha recibido capacitación en el curso de Manejo Empresarial, el 10% en el curso de Administración de RRHH, el 10% en el curso Marketing empresarial y el 40% no ha recibido ninguna capacitación. Por parte de los trabajadores de los comerciantes, el 40% no recibieron ningún tipo de capacitación, el 50% no precisa y solo el 10% recibió capacitación, pero por parte de su empleador. Esto genera que el dueño como el empleador no puedan satisfacer las necesidades del cliente obligándolo a buscar otro comerciante.

3. El 100% de los comerciantes consideran que su capacitación es una inversión para su negocio, de estos comerciantes el 80% manifiestan que la capacitación de su personal no es relevante para la empresa. Estos resultados evidencian que los dueños no priorizan el mejoramiento del talento humano para mejorar de su negocio.

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio, 2016-2017

1. El 90% de los comerciantes consideran que el financiamiento que obtuvieron mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 80% considera que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 60% afirma que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años. Como resultado del financiamiento el negocio puede obtener mayores utilidades, el cual va de la mano con la una buena administración por parte del dueño quien se capacito para generar beneficios positivos a largo plazo.

2. El 80% de los comerciantes manifestaron que la rentabilidad sostenible se obtiene con un buen plan de inversión, por lo tanto, los dueños de las Mypes han destinado el crédito

otorgado para el capital del trabajo, siendo este recurso esencial para el crecimiento y sostenibilidad de la Mypes.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alarcón A. Teoría sobre la estructura financiera. [citada 2008 Set 1]. Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

ANDINA (2012). Edición digital del 03 de mayo “Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú”. Disponible en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>

Asociación de emprendedores del Perú – ASEP (2015), MYPES aportan el 40% del PBI; Disponible en: <https://asep.pe/mypes-aportan-el-40-del-pbi/>

Banca fácil. Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible desde: <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenidoindice=1.0&idCategoria=98&letra=F>.

Becker G. El Capital Humano en la Nueva Sociedad. Madrid. Alianza. Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000.[citada 2008 Jul 18]. Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Cano, D. (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes - barrio Pampa Grande”. Cajabamba.

Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2008 Set 5]. Disponible desde: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Chiavenato I. Concepto de capacitación [citada 2008 Abr 14]. Disponible desde: http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9.

Club planeta. Fuentes de financiamiento. [citada 2008 Ene 12]. Disponible desde: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera, Reporte anual de la estrategia nacional de la Inclusión financiera del Perú (2016): Disponible en: http://www.midis.gob.pe/index.php/es/enifdocumentos/doc_download/5295-reporte-semestral-del-plan-de-accion-de-la-estrategia-nacional-de-inclusion-financiera-enero-junio-2016.

Cuesta P. Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. [citada 2008 Abr 15] Disponible desde: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.

Definición. Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible desde: <http://www.definicion.org/financiamiento>.

FERRUZ L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2010 Abril 13].

Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Financiamiento a corto plazo. [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

Financiamiento a largo plazo. [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.

Financiamiento preinversión. Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible

desde:

[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPAR_MYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPAR_MYPES/Capitulo4(1).pdf).

Zamora, A. (2011). “Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán), México.

Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima.; Disponible en:

http://sisbib.unmsm.edu.pe/BibVirtual/Tesis/Empre/flores_ka/contenido.htm

Herrera O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique

La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas

Puebla Facultad Administración; Puebla; Disponible en:

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/ramirez_g_sg/bibliografia.pdf

Ibáñez. Concepto de capacitación.[citada 23 de Marzo del 2008]. Disponible desde:
http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9.

Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2008), Junín Principales resultados del IV Censo Nacional Económico – CENEC; Disponible en:
<http://censos.inei.gob.pe/cenec2008/boletines/junin.pdf>

Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas, ediciones 2012, 2015 y 2016, Perú puntos destacados de la inclusión financiera: Disponible en:
<http://www.fomin.org/eses/PORTADA/Conocimiento/DatosdeDesarrollo/Microscopio.aspx>

Pavón L. (2000-2009). Financiamiento a las microempresas y las mypes en México, Santiago de Chile; Disponible en:
<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5205/1/lc13238e.pdf>

Pérez L, Capillo F. Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible desde:
http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237

Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2008 Mar 13]. Disponible desde:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2008 Jul 18].
Disponible desde:

[http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica
&start=0&sa=N](http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N)

Sarmiento R. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [citada 2008 Set 20]. Disponible desde: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Sinche, S. (2012). Análisis del financiamiento para la optimización de la rentabilidad económica de MYPES, Huancayo.

SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR. [citada 2010 Abr 7]. Disponible desde: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

Terra. Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible desde: http://www.terra.cl/finanzas/index.cfmpag=diccionario&numero=6&id_reg=690363

Vaca, J. (2012). “Análisis de los obstáculos Financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan”. Valencia; Disponible en: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf?sequence=>

Veracruz con fuerza. ¿Qué es la capacitación? México: [citada 2008 Mar 18]. Disponible desde: http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page_pageid=58,3854554&dad=portal&sche ma=PORTAL.

Zevallos & Leiva (2011). Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las MYPES del sector comercio, Huancayo.

6.2 ANEXOS:

6.2.1 ANEXO 01: Cuestionario de recojo de información



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

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, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO COMPRA/VENTA DE ABARROTOS DE LA PROVINCIA DE JAUJA, 2016 - 2017”. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Estudiador: Kevin Grober Caballero Pardo

Fecha:

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE:

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

26-60 (Adulto) 18-25 (Joven)

1.2. Sexo:

Masculino Femenino

1.3. Grado de Instrucción

Ninguna 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. DATOS 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 Eventuales

2.4 Motivos de formación de la MYPE:

Obtener ganancias Subsistencia

III. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO:

3.1 Cómo financia su actividad

Financiamiento propio Financiamiento de terceros

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

Entidades bancarias Nombre de Entidad

Que tasa de Interés mensual paga

Entidades no bancarias Nombre de Entidad

Que tasa de Interés mensual paga

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

Entidades bancarias Entidades no bancarias

3.4 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

SI NO

3.5 Monto Promedio de crédito otorgado:

3.6 Tiempo del crédito solicitado:

Crédito corto plazo Crédito largo plazo

3.7 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo Activo fijo

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS PYME:

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 cuatro

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

Inversión de crédito financiero Manejo empresarial

Administración de recursos humanos Marketing empresarial

Otros

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:

Uno Dos Tres Más de tres

En qué tema se capacitaron

4.6. En que años recibió más capacitación:

2016 2017

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

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS PYME:

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

SI NO

5.2. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

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

5.5. Cree Ud. que la rentabilidad sostenible se obtiene con un buen plan de inversión

SI NO

6.2.2 ANEXO 02: Tablas de resultados

Tabla y Gráfico 01

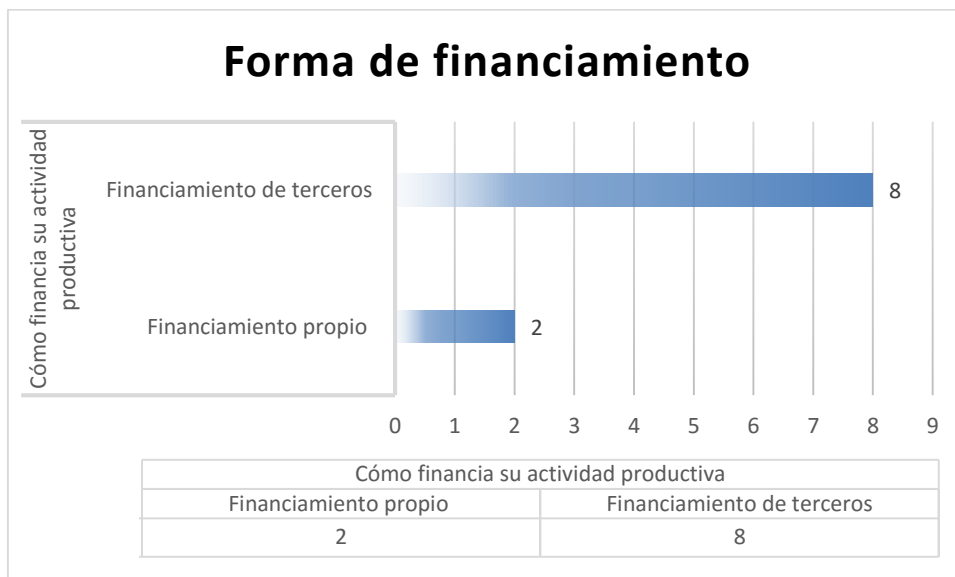


Tabla y Gráfico 02

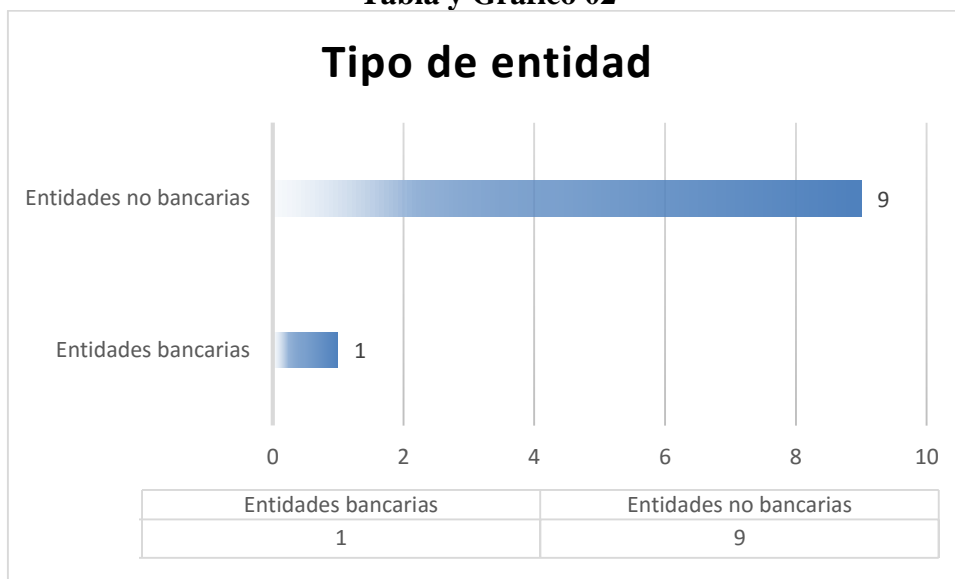


Tabla y Gráfico 03

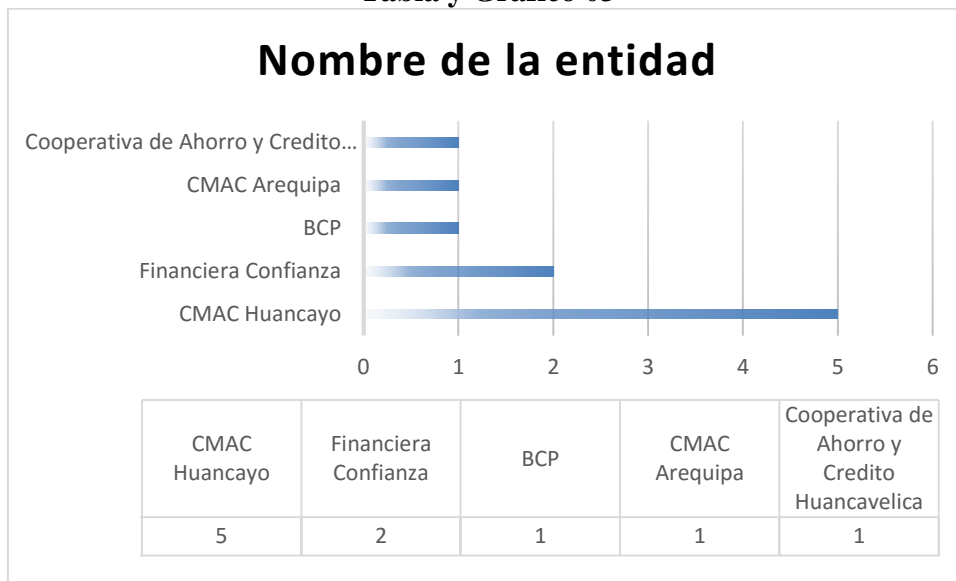


Tabla y Gráfico 04

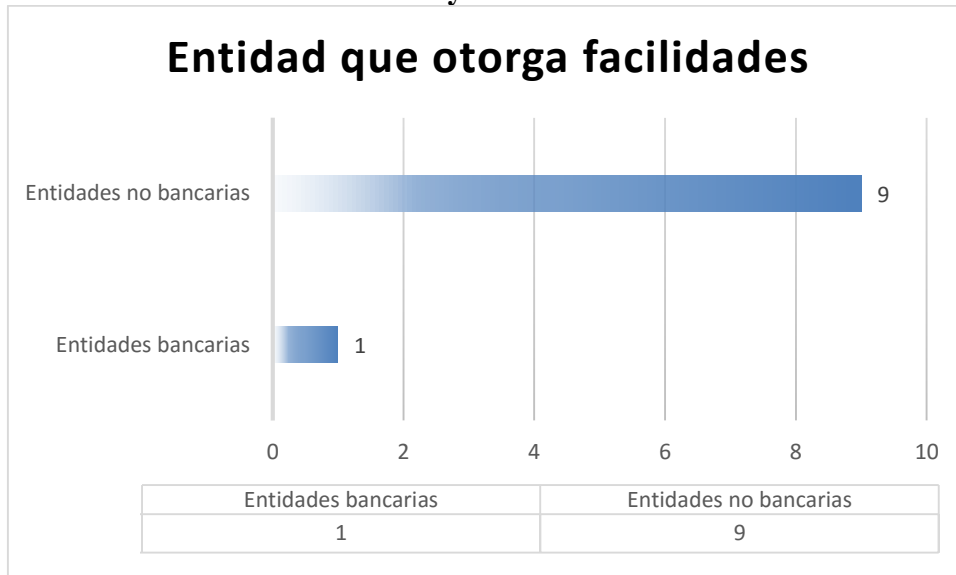
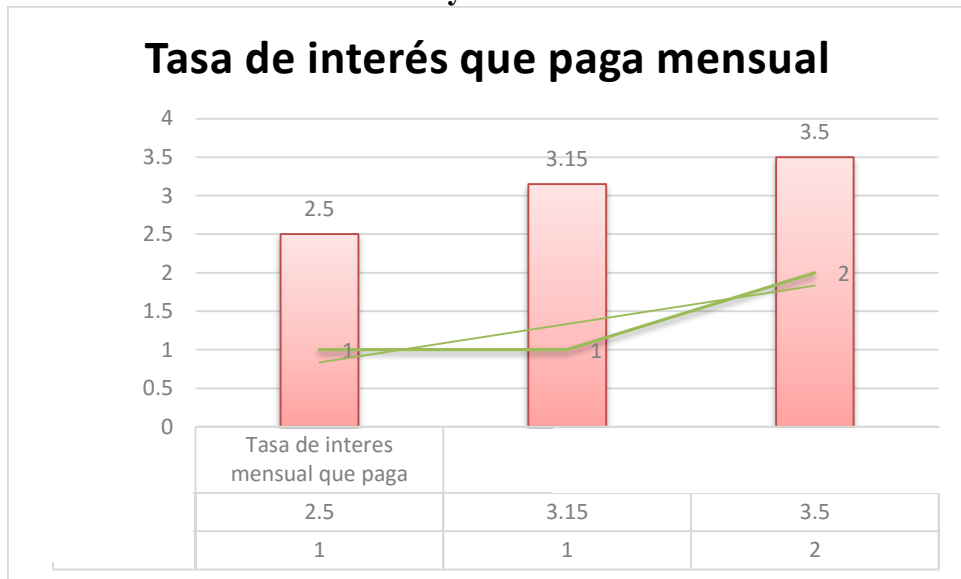


Tabla y Gráfico 05



Tasa de interés que paga mensual	%
2.5%	10
3.15%	10
3.5%	20
No precisa	60
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 06

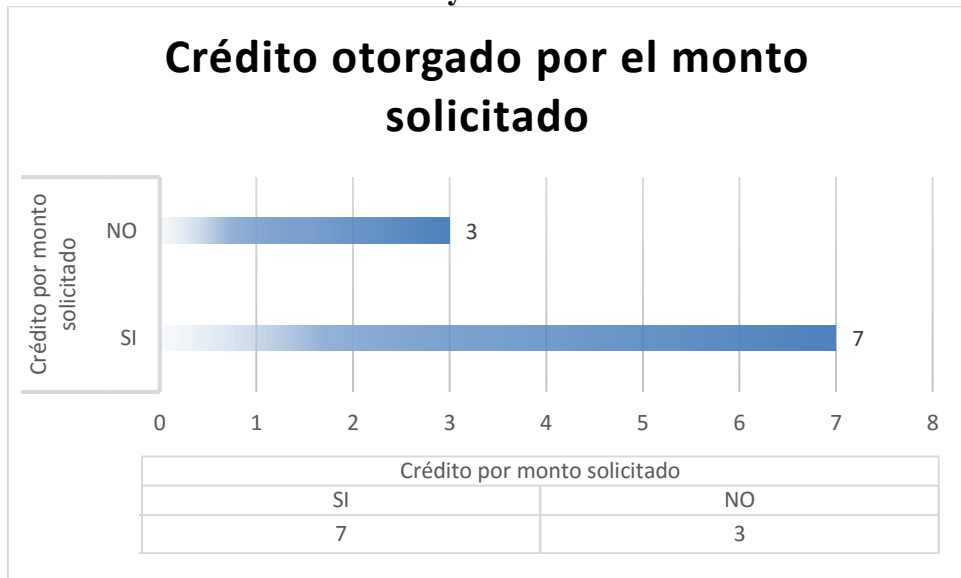
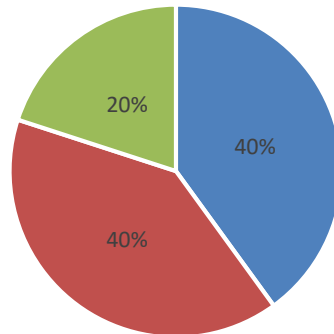


Tabla y Gráfico 07

Monto promedio de crédito otorgado

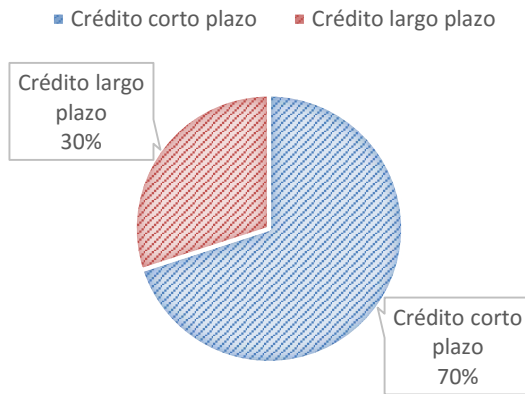


- Monto promedio otorgado 3000
- Monto promedio otorgado 4000
- Monto promedio otorgado 5000 o mas

Monto Promedio Otorgado	%
3,000.00	40
4,000.00	40
5,000.00	20
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 08

Tiempo de crédito solicitado



Tiempo de crédito solicitado	%
Corto plazo	70
Largo plazo	30
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 09

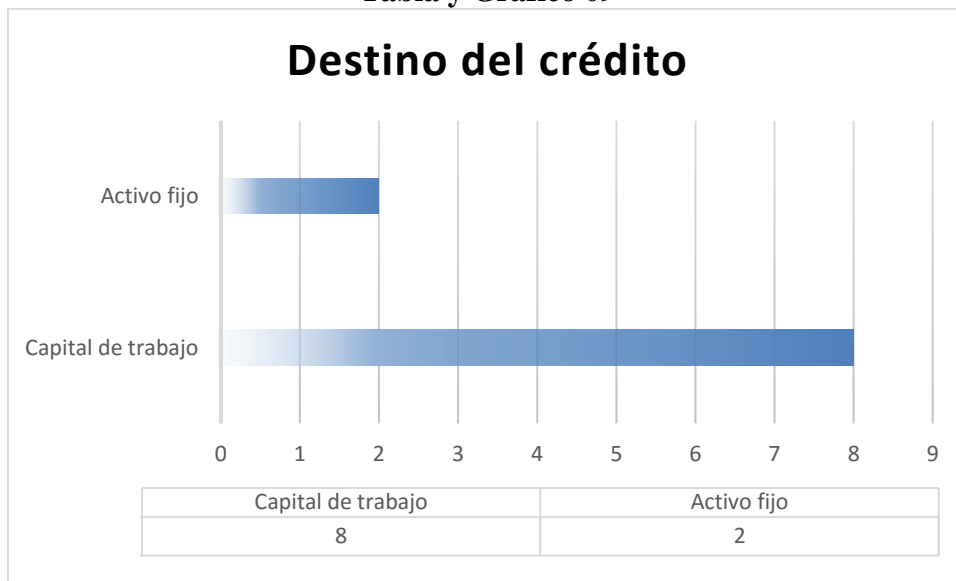


Tabla y Gráfico 10

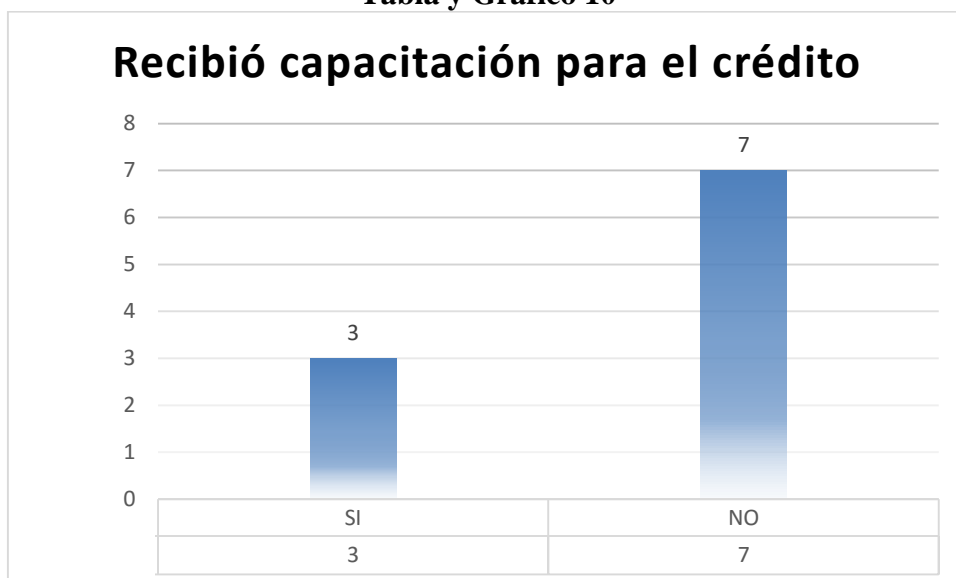
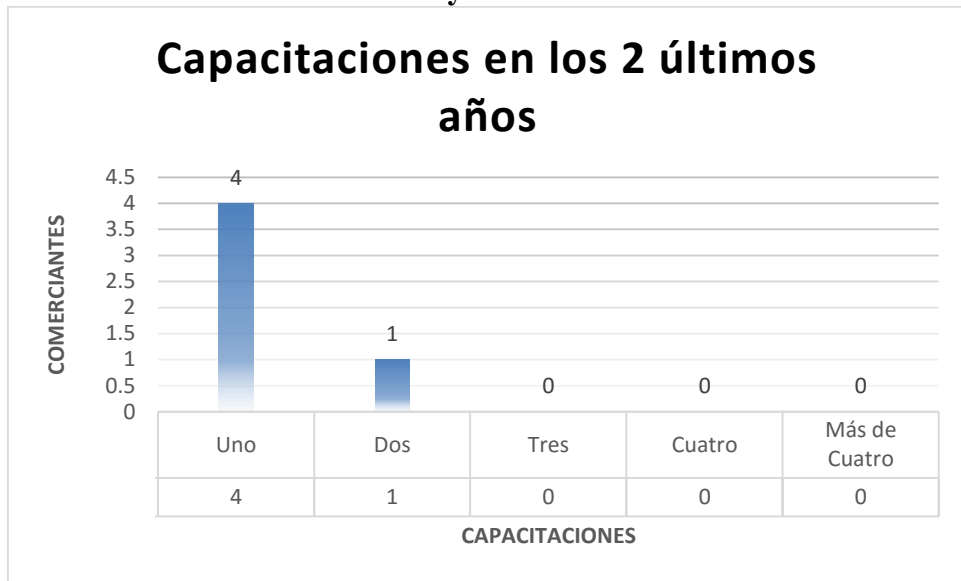
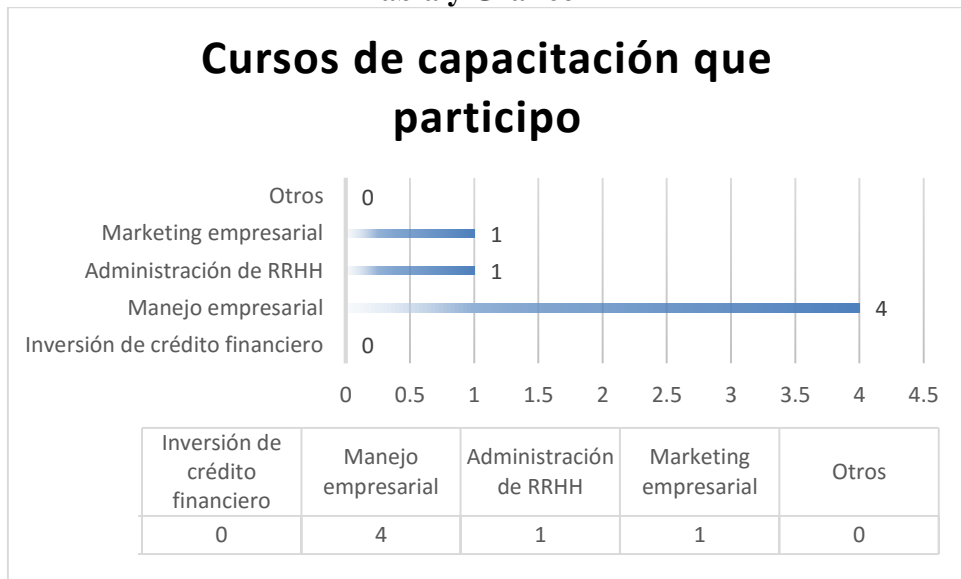


Tabla y Gráfico 11



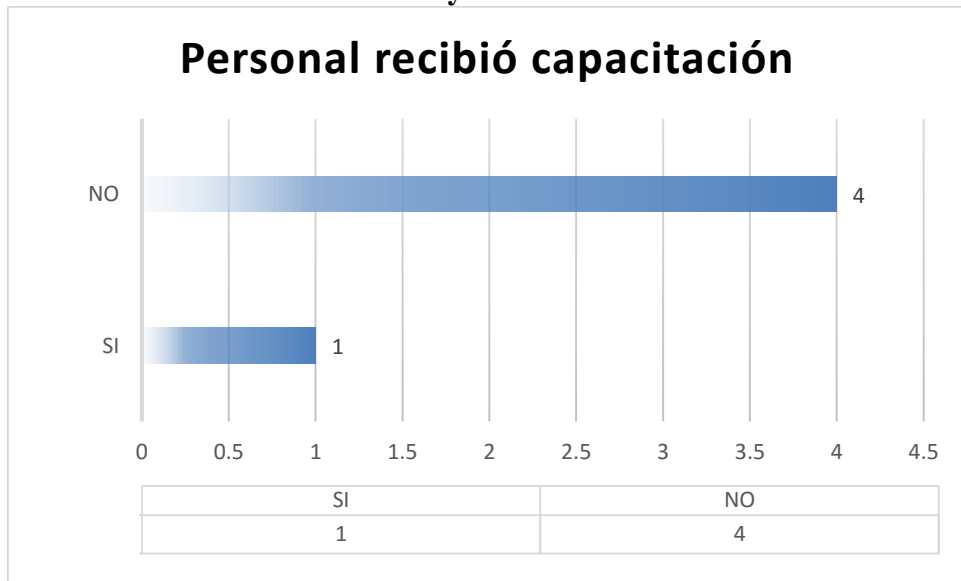
Capacitaciones en los 2 últimos años	%
Una Capacitación	40
Dos Capacitación	10
No precisa	50
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 12



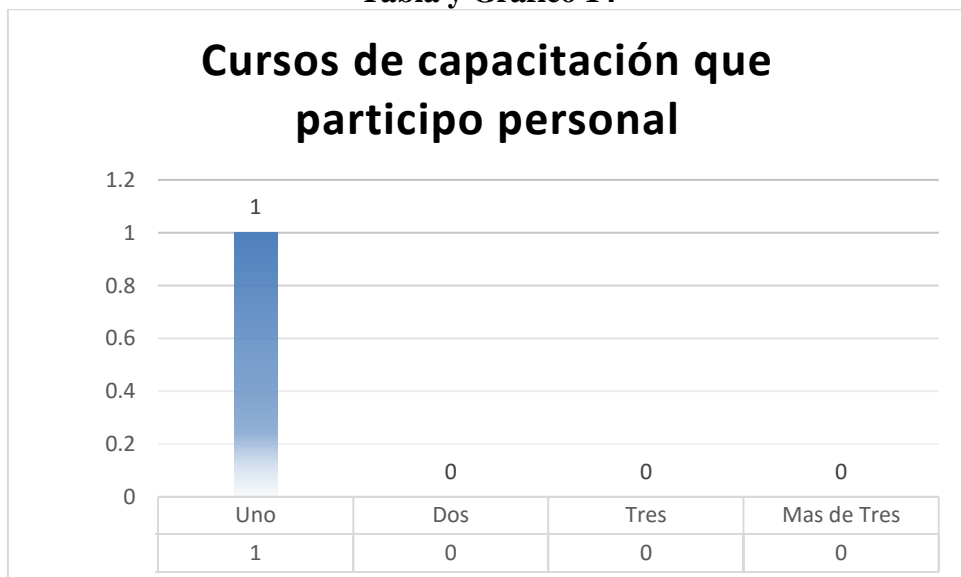
Cursos de capacitación que participo	%
Inversión de crédito financiero	0
Manejo Empresarial	40
Administración de RRHH	10(encuestado 2)
Marketing Empresarial	10(encuestado 2)
No precisa	50
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 13



Personal recibió capacitación	%
Si	10
No	40
No precisa	50
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 14



Cursos de capacitación que participo personal	%
Uno	10
No precisa	90
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 15



Año que recibió más capacitación	%
2016	50
2017	0
No precisa	50
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 16

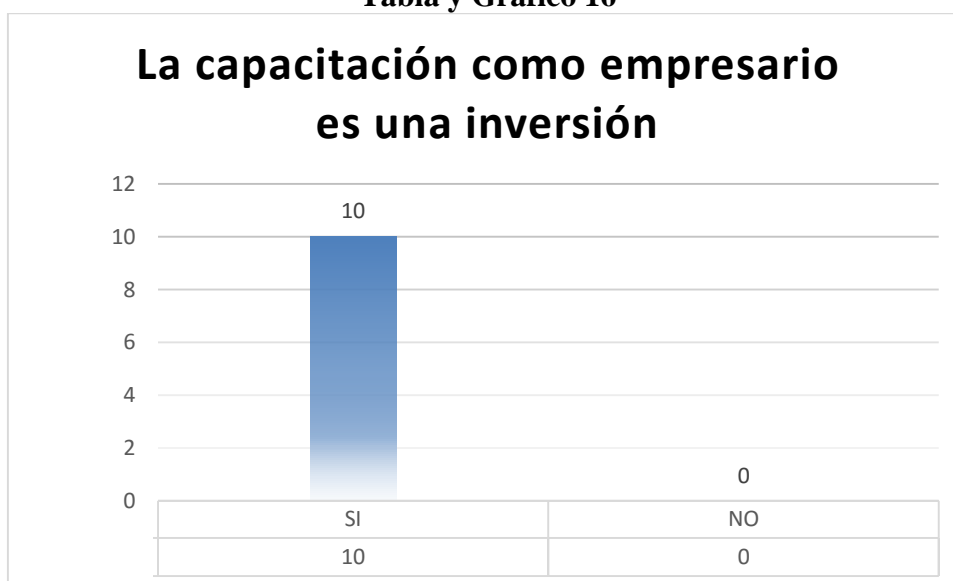
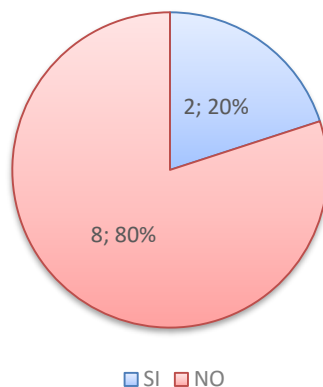


Tabla y Gráfico 17

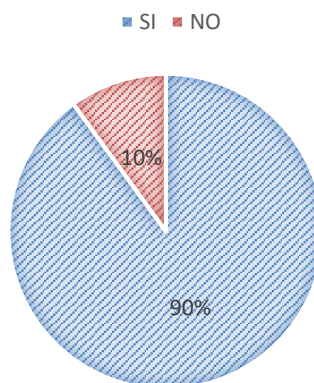
La capacitación para el personal es una inversión



Capacitación del personal es una inversión	%
SI	20
NO	80
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 18

El financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa



El financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	%
SI	90
NO	10
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 19

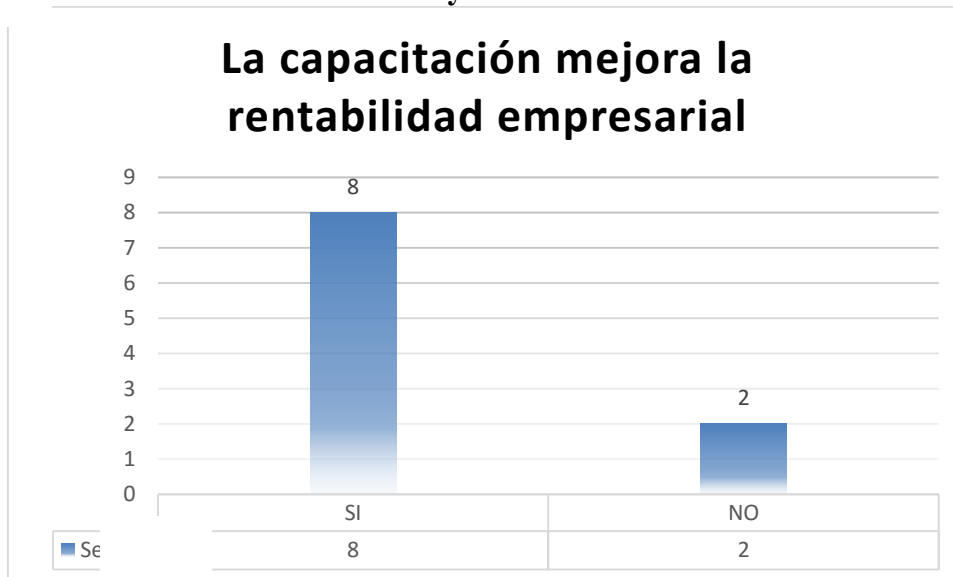
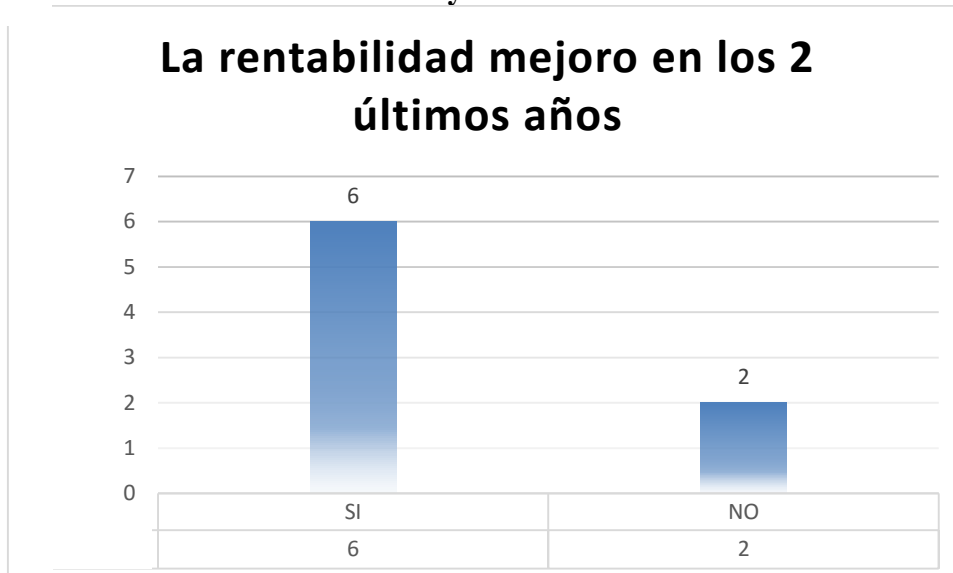


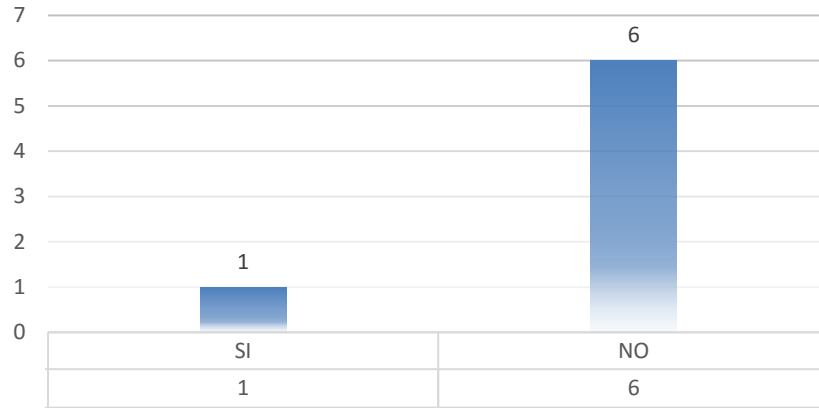
Tabla y Gráfico 20



Rentabilidad mejoro en los 2 últimos años	%
Si	60
No	20
No precisa	20
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 21

La rentabilidad disminuyo en los 2 últimos años



Rentabilidad disminuyo en los 2 últimos años	%
Si	10
No	60
No precisa	30
TOTAL	100

Tabla y Gráfico 22

La rentabilidad sostenible es resultado de un buen plan de inversión

