



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO ZAPATERÍAS DE LA
PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA,
PERÍODO 2016.

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

AUTOR:

BR. ROSSMEL EDER PINEDA FALCÓN

ASESOR:

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

TINGO MARÍA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira.
Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne
Secretario

Mgtr. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su provisión en la elaboración del presente informe, por ser mi fortaleza, mi redentor y mi guía en todo tiempo.

A mi Padre:

Hercilio Pineda Pujay, por el apoyo que me brindo en todo momento, ya que gracias a ello he podido llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi docente de investigación, el CPCC. Constantino Ananías Cori Corne; quien me dio las pautas y estructuras necesarias para que mi tesis pueda ser eficiente y razonable, aportando con su experiencia profesional el asesoramiento indicado en mi investigación.

DEDICATORIA

A mis padres, porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, que a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo me apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

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

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015-2016, la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 tiendas de zapaterías de una población de 24, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de las MYPE, el 50% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 75% de las MYPE encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 83% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo y el 17% en el mejoramiento de su local. Respecto a la capacitación, el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 25% de los microempresarios encuestados se capacitaron en manejo empresarial y administración de recursos humanos y en 17% en inversión del crédito. Respecto a la rentabilidad, el 67% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido y el 67% por la capacitación recibida hacia él y su personal. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro zapaterías.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The present investigation was to general objective to describe the main features of the financing, the training and the profitability of the MYPE trade sector, item shoe shops of the province of Leoncio Prado - Tingo Maria, period 2016, The investigation was both a quantitative and descriptive level, to develop it chose a sample of 12 shops of shoe shops of a population of 24, who were applied a structured questionnaire using the technique of the survey. Being the main results: on the profile of the MYPE, 50% reported having more than 3 years old business. With regard to financing, 75% of the MYPE surveyed stated that received commercial loans, 83% of the MYPE that received credit invested it in working capital and 17% in the improvement of their local . With regard to the training, 75 per cent of the respondents said that yes microentrepreneurs received training before the granting of the credit, 25 per cent of the microentrepreneurs surveyed were trained in business management and administration of human resources and in 17% in investment of credit. With regard to the profitability, 67 per cent of the respondents said that their microentrepreneurs profitability improved by the funding received and 67% by the training received toward him and his staff. The research concludes that the majority of the legal representatives of the MYPE surveyed its profitability improved by the financing and training received, since factors which are essential to their economic development and business management of the trade sector, item shoe shops.

Key words: financing, training, profitability, MYPE.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Jurado Evaluador.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	11
2.1 Antecedentes	11
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	19
2.3 Marco conceptual.....	26
III. METODOLOGÍA.	27
3.1 Tipo y nivel de investigación	28
3.2 Diseño de la investigación.....	28
3.3 Población y muestra.....	29
3.4 Definición y operacionalización de las Variables.....	30
3.5. Técnicas e instrumentos.....	36
3.6 Matriz de consistencia.....	37

IV. RESULTADOS.....	39
4.1 Resultados	39
4.2 Análisis de los resultados	60
V. CONCLUSIONES.....	63
Referencias bibliográficas.....	66
ANEXOS.....	70

Índice de tablas

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables.....	33
Tabla 2. Matriz de consistencia	37
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	39
Tabla 4. Género de los representantes de las MYPE.....	40
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.....	41
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	42
Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	43
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	44
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.....	45
Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	46
Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	47
Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.....	48
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.....	49
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	50
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	51
Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	52
Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	53
Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	54
Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	55

Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	56
Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	57
Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	58
Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	59

Índice de gráficos

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	39
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE.....	40
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.....	41
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	42
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	43
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	44
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.....	45
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	46
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	47
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	48
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	49
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	50
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	51
Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	52
Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	53
Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	54
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	55
Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	56
Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación	

recibida hacia usted y su personal.....	57
Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	58
Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	59

I.INTRODUCCIÓN

En estas dos últimas décadas las Micro y Pequeñas empresas (MYPE) han ido adquiriendo una importancia relevante en las economías de los países, tanto en Europa como los Estados Unidos. La relevancia de este suceso radica en el aumento del número de organizaciones pequeñas que van conformando polos de negocios atomizados territorialmente, con una diversidad tanto tecnológicas como de oficios. En Perú, según los estimados del MTPE, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y la SUNAT, en el Perú funcionan 3.217.478 micro y pequeñas empresas formales e informales, lo que significa 98.6% del total de empresas peruanas, las que son responsables de 42.1% del producto bruto interno (PBI). Convirtiéndose las MYPE en los factores más importantes de la evolución económica, social y política dentro de los países en vías de desarrollo, ya que lleguen a ser la base de la economía hasta de países desarrollados, por la importancia del tema en la economía y en el empleo en particular, es grande el número de las MYPE, pero hay factores que todavía les afecta, como la falta de financiamiento, capacitación y por ello rentabilidad. **En Latino América**, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las MYPE, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. (Villafuerte, 2002).

La Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional, ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo

en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles.

El comportamiento de la Banca representa el resultado de la política aplicada entre 1992 y 1998 en la que se puede apreciar un período de crecimiento económico y de las colocaciones bancarias de US\$ 2,041 millones a US\$ 13,320 millones. Este período se ha caracterizado por la aplicación de un conjunto de reformas del Estado y de un modelo de desarrollo que privilegió una economía competitiva de libre mercado, sobre la base de cierta disciplina fiscal, una política monetaria restrictiva, un tipo de cambio libre, acompañado con reformas a nivel macro y micro económico, reformas del Estado, de la propiedad y de las instituciones. Este conjunto de medidas y en especial la política de disciplina fiscal y la política monetaria restrictiva, ha permitido mantener el valor de la moneda y en consecuencia una baja inflación e indicadores macro económicos estables. El período 1998-2003 se ha caracterizado por la contracción de la cartera de créditos vigente, con una creciente cartera pesada, dentro de un entorno económico internacional negativo, se tuvo un manejo político poco acertado, que lejos de solucionar la crisis económica, la agudizó. Esta situación llevó a algunos bancos a la quiebra y a fusionarse a otros, período crítico que continúa hasta el 2001 en que las colocaciones bajaron a US\$ 9,235 millones e inicia un nuevo gobierno. A partir del 2002 se registra un proceso de recuperación de las carteras de créditos de los Bancos, en un contexto internacional favorable, con aumento de precios de los minerales, con el que se da inicio a un período de recuperación y crecimiento hasta el 2005, llegando las colocaciones a US\$ 12.203 millones y se proyecta una situación favorable para los próximos años. Es importante observar que a pesar de haber pasado 8 años de la crisis del 97, aún no se ha logrado superar el nivel de

colocaciones del año 1998 y que tampoco el Perú ha logrado colocar en forma eficiente en créditos productivos la liquidez del sistema financiero que va en permanente aumento. Esta incapacidad se traduce en el aumento de los recursos ociosos de US\$ 4,800 millones en el año 1998 a US\$ 9,500 millones en el 2005 para promover el desarrollo empresarial y productivo que el país requiere para lograr un mayor desarrollo económico y social. Más del 80% de las colocaciones de la Banca se concentran en Lima y el apoyo al agro no llega al 5% de las colocaciones a pesar que más del 60% de la población de provincias depende directa o indirectamente del agro. Al respecto es importante mencionar que no se han desarrollado mecanismos efectivos de mercado suficientes para evitar las fluctuaciones de los precios y de la sobreproducción que permitan al intermediario financiero manejar los riesgos originados por los precios y las cantidades producidas.

El exceso de liquidez y el contexto internacional ha originado que las tasas por los ahorros sean muy bajas, sin embargo las tasas de interés para los préstamos se encuentran en nivel alto, lo que ha generado una mayor rentabilidad para la Banca. Desde el punto de vista macroeconómico es ineficiente mantener tantos recursos ociosos, si tenemos que es imperioso colocar más recursos para invertir en actividades productivas que generan valor, empleo y mejoran la calidad de vida de la población. Esta situación requiere revisar mecanismos de mercado para promover la inversión productiva utilizando modelos de desarrollo como las «incubadoras de negocios» que promuevan la generación de «empresas locomotoras del desarrollo» manejadas por el sector privado con el apoyo decidido del sector público que organice la oferta productiva del país y comparta su rentabilidad. El reto del Perú y de la Banca está en identificar empresas capaces de absorber con un nivel de riesgo razonable los excedentes de liquidez del sistema financiero y desarrollar los mecanismos de promoción de empresas competitivas de alto impacto

económico y social, además de un sistema financiero más dispuesto a afrontar riesgos de crecimiento económico empresarial con un spread más razonable y acorde a las condiciones de plazo y tasas de interés internacionales.(Vela,2007)

El Ministro de Trabajo reconoció que el impacto del segundo aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV) en dicho año será mucho más fuerte en las Medianas y Pequeñas Empresas (MYPE), porque verían afectadas su rentabilidad de “forma trascendente”, al comentar el anuncio del primer ministro, Óscar Valdés, quien dijo que el segundo tramo del aumento se concretaría antes del 28 de julio. El primer incremento salarial de S/.75 de la RMV se dio en noviembre del año pasado (cuando pasó de S/.600 a S/.675 y, según el Gobierno, no afectó la competitividad de las empresas. El segundo aumento también será de S/.75, con la que el sueldo mínimo se ubicará en S/.750. “Las MYPE tienen mucho cuidado y temor por este incremento porque les mueve sus finanzas. De un día para otro tendrían que sacar recursos de su rentabilidad para pagarle a sus trabajadores”.(Villena, 2012)

La situación de las MYPE empeoró por la subida de las tasas de interés. Cuando muy pronto las MYPE regresen al mismo nivel de sostenimiento y morosidad que tenían, las tasas inmediatamente bajarán”, afirmó en declaraciones reproducidas por la agencia Andina. Agregó que, de esta manera, las sucesivas reducciones de la tasa de interés de referencia del Banco Central de Reserva (BCR) se reflejarán en las tasas que ofrece la banca privada. “Las MYPES han teniendo un récord de morosidad extraordinario, pero la crisis financiera probablemente las ha golpeado. Los bancos, sobre todo los que prestan dinero a las MYPE, han visto un incremento del riesgo”, comentó a la agencia Andina. Explicó que por esta razón los créditos a las MYPE no han resultado beneficiados por las

reducciones de la tasa de interés de referencia del BCR. “Estoy convencido que habrá una reducción de las tasas de los créditos a las MYPE, que no estará en relación con el BCR, que permitirá que la situación de estas empresas mejore”, indicó. Cabe recordar que el gerente general de Mi banco, Rafael Llosa, consideró el 10 de agosto último que el incremento de la morosidad de las MYPE no permite que el sistema financiero les traslade las rebajas en la tasa de interés de referencia del BCR. Además, subrayó que la cartera morosa de las MYPE a diciembre del 2008 era de 3.7% y hoy es de 5.23%, 1.53% más y un punto adicional por los castigos que cada entidad financiera establece. El BCR redujo el 6 de agosto pasado la tasa de interés de referencia de la política monetaria en 75 puntos básicos, de dos a 1.25%, en el marco de la aprobación de su Programa Monetario de Agosto. Si hay algo que queda de lección aprendida, en la era post crisis es la tremenda importancia que tienen las MYPE como entes generadores de estabilidad y de desarrollo; ahora pues, más que nunca los gobiernos deben de mirar a este sector y promover en el mecanismos que le permitan a este sector acceder a mayores y mejores fuentes de financiamiento, no me queda duda que los gobiernos que lo hagan habrán leído e interpretado las lecciones de esta crisis, sobre todo entender que la frecuente capacitación, ayuda a las MYPE en emprendimientos generadores de oportunidades para ellas y la sociedad. (Araoz & Briceño, 2009).

Triveño, indicó que el 33% de las micro y pequeñas empresas (MYPE) informales, aproximadamente 210 mil, accede a algún tipo de financiamiento a través de una entidad bancaria en el país. Refirió que en la SUNAT están registradas un 1'283,000 MYPE, pero existirían 1.92 millones de unidades productivas en el país. Durante la V Cumbre de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) 2012, explicó que la estrategia del Gobierno para formalizarlas es otorgarles una

serie de incentivos para que acudan a la SUNAT. “No quiere decir que ahora les vamos a caer encima. Lo que va a hacer el Gobierno es persuadirlos inicialmente y darles todas las facilidades para que se formalicen”, anotó. De otro lado, indicó que el Ministerio de la Producción ha solicitado un incremento de su presupuesto en 45% para 2013, el que será fijado de acuerdo a los índices de Presupuesto por Resultados.(Triveño, 2012)

Ministerio y Finanzas (2010), en su diseño del programa estratégico “productividad de las MYPES”, enfatizo sobre los factores causales inmediatos o causas directas, intermedias: Causa Directa “Mano de obra de los trabajadores de las MYPE es poco calificada”: La falta de conocimientos, entrenamiento y habilidades de los trabajadores del micro y pequeñas empresas les impide competir en igualdad de condiciones en tanto las compañías no tienen la capacidad de producir asimilares tasas. Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. Causa Directa “**Limitado capital (recursos necesarios para invertir)** con el que cuentan los micro y pequeños empresarios”: Las MYPE no cuentan con recursos económicos para financiar sus actividades. Dicha falta de capital puede impedir la instalación o el crecimiento de la empresa, así como la ejecución de nuevos proyectos, generándose una pérdida de oportunidades para la misma. **Causa Directa “Uso de Prácticas empresariales caducas (poco modernas o adecuadas)** por los micro y pequeños empresarios: cultura empresarial familiar y falta de prácticas de gobierno corporativo; prácticas caducas en gestión financiera, comercial, de la calidad, de redes, alianzas o asociatividad, de recursos humanos; etc.”: Los empresarios de la MYPE tienen algunas limitaciones de capacidad técnica y de gestión, como la presencia de una cultura empresarial familiar y falta de prácticas de gobierno corporativo, un limitado interés por mejorar la calidad de los

productos, un bajo interés por facilitar la asociatividad y articulación empresarial y una falta de visión integradora para la oferta de servicios integrales.

Causa Indirecta **“Trabajadores de las MYPE tienen un bajo o nulo acceso a capacitación adecuada”**: Las MYPE invierten escasos recursos en capacitar a sus trabajadores y mejorar así su calificación, a pesar de que en las empresas más pequeñas los recursos humanos representan por lo general el mayor componente de los costos totales de operación, a diferencia de las grandes empresas, en las que las maquinarias y equipos son generalmente más importantes.

Causa Indirecta **“Acceso limitado (difícil) a financiación (créditos bancarios u otros) de las MYPE”**: Acceder al financiamiento externo suele ser sumamente complicado para las MYPE, debido a factores como la informalidad, su perfil riesgoso, la protección deficiente de los derechos de los acreedores, imperfecciones en el mercado de garantías y el escaso desarrollo del mercado de capitales y de instrumentos de financiación en el mediano y largo plazo.

Causa Indirecta **“Acceso costoso a financiación de las MYPE (créditos bancarios u otros) de las MYPE”**: Acceder al financiamiento externo suele ser sumamente costoso para las MYPE, debido a la existencia de altas tasas de interés y plazos reducidos para estas. Ello obedece a factores como el alto margen o “spread”, el escaso desarrollo de mercados de capitales y el perfil riesgoso de la MYPE.

Causa Indirecta **“Acceso limitado a servicios de consultoría y asistencia técnica para los micro y pequeños empresarios”**: Las MYPE no acceden a servicios de asistencia técnica y consultoría para el desarrollo de competencias para la gestión empresarial.

Causa Indirecta “Cultura empresarial con arraigo de prácticas obsoletas (resistencia al cambio) en los micro y pequeños empresarios”: Si bien los conductores de la MYPE demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales; una gran variedad de sectores en la MYPE se resiste, dado el relativo bajo nivel educativo de sus empresarios.

En la Provincia de Leoncio Prado-Tingo María, el desarrollo económico local debe ser la preocupación de todas las Municipalidades Distritales y Provinciales. Y debemos ser conscientes que la fortaleza económica en nuestras ciudades son los micro y pequeños empresarios, no estando lejos de esta realidad "Tingo María", que tiene un 85% de Micro y Pequeños Empresarios, que son fuente generadora de empleo en el presente y para el futuro. Pero para que ese futuro sea prometedor, los gobiernos locales deben tener un papel trascendental a través de elaboración de proyectos de ordenanzas a favor de las MYPE, cursos de capacitación, cursos de talleres productivos descentralizados, ferias locales, regionales, nacionales e internacionales que aseguren el intercambio comercial a favor de las MYPE, asesoramiento técnico - legal en temas relacionados a tributación, contabilidad, materia laboral, publicidad y marketing, entre otros temas esenciales para el nacimiento, mantenimiento y crecimiento de la empresa. Esto es una forma de contribuir en el desarrollo económico de nuestra ciudad. Por lo antes expuesto, el enunciado del problema es: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Zapaterías, de la Provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2016?**, para dar respuesta al problema se ha planteado como objetivo general: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016. Lo que permite identificar los aspectos relevantes de mi investigación, para poder cumplir con mi objetivo

general he planteado los siguientes objetivos específicos: describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2015-2016. Describir las principales características del perfil de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2015-2016. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2015-2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2015-2016 Finalmente la presente investigación se justificó con el fin primordial de conocer como ciudadanos la influencia de este tema en la operacionalización de las MYPE, ya que no solo impacta en ellas si no a la sociedad. La mayoría de las personas de este lugar optan por vender estos productos, sobre todo cuando recién van a poner un negocio en lo primero que piensan es en un préstamo para iniciar su empresa, entonces el financiamiento incide en gran parte para el funcionamiento de las MYPE, el cual a su vez brinda una satisfacción para el microempresario o dueño del negocio que reciban apoyo de las entidades financieras, quizás para los bancos o financieras les resulte un riesgo brindarles este servicio a las MYPE por su alto nivel de morosidad que tienen a corto plazo , pero en realidad las MYPE generan empleo y representan un nivel alto de microempresarios emprendedores, por lo cual incide mucho en sus ganancias los préstamos que estas entidades le otorguen ya que el microempresario lo invertiría en sus proyectos futuros. Respecto a la capacitación es muy importante, porque las MYPE, necesitan

orientación para el manejo eficaz de su negocio, que tengan visión y motivación hacia el futuro, que puedan planear y ejecutar proyectos teniendo dirección hacia lo que quieren lograr, cumpliendo sus objetivos y metas a corto plazo. Respecto a la rentabilidad, las MYPE del sector comercio rubro zapaterías ha ido decayendo por la falta de dos factores muy importantes, el escaso acceso al financiamiento y a la capacitación, los cuales juegan un rol relevante para el incremento de sus ingresos.

II REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Gómez, García & Marín (2012), sobre su estudio “**Restricciones al financiamiento de las pymes en México, estado de Puebla**”, llegaron a las siguientes conclusiones: La principal es la tasa de interés, seguido por los trámites burocráticos y por último las garantías. Así también encontraron que las empresas que obtuvieron un crédito bancario son maduras (más de 10 años de edad) y medianas (de 51 a 250 empleados). Se plantea que es importante, para solicitar y recibir un crédito bancario, presentar un aval con solvencia económica. De la misma forma, disponer de estados financieros dictaminados, podría representar una diferencia significativa para lograr una aprobación positiva. El tema de esta investigación es relevante debido al impacto que la pyme posee en la economía mexicana, en su capacidad generadora de empleo y su aportación al PBI. Por tanto, se hace necesario comprender el proceso de solicitud y aprobación de un préstamo bancario, para facilitar el acceso de las pequeñas empresas a los mercados de crédito, favoreciendo así su desarrollo y en muchos. Este trabajo pretende aportar datos empíricos para conocer que es importante, en el momento de solicitar un crédito bancario, contar con un aval más que disponer de una garantía hipotecaria. De la misma forma, mantener estados financieros auditados y estados financieros proyectados, pueden convertirse en factores determinantes para lograr dicha aprobación. La información que proporciona el presente estudio será de utilidad a las instituciones públicas de apoyo a la pyme, para mejorar su comprensión sobre los obstáculos que enfrentan las empresas al acceder al financiamiento bancario y mejorar sus políticas de ayuda a las empresas. De igual manera busca auxiliar a la banca, para conocer las necesidades de los pequeños negocios y desarrollar programas de asesoría en materia de información de tipos de créditos, y difusión de requisitos para aprobación de financiamiento a la pyme. A las empresas, para orientarlas en el proceso de solicitud de

créditos a los bancos. Y finalmente a las universidades para actualizar sus programas de estudio y capacitación sobre pequeñas y medianas empresas. Se pueden apreciar varias limitaciones en este trabajo, primeramente la muestra es relativamente pequeña, futuros estudios podrían incluir un número mayor de empresas. Este análisis es de tipo transversal, por lo que, realizar uno de tipo longitudinal permitiría validar las conclusiones que aquí se apuntan.

Pauca, G.(2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro compra –venta de cacao del distrito de san Alejandro de la provincia de padre Abad de la Región Ucayali, periodo 2012-2013” Tipo de investigación Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición ,Nivel de investigación Descriptivo, debido a que el trabajo sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. La muestra fue de 10 MYPE. Llego a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: El 60% su edad fluctúa entre los 45 – 64 años, el 70% manifestaron que son de sexo masculino y el 30% son de sexo femenino y el 60% manifestaron que tienen grado de instrucción universitario. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 90% si solicitaron crédito para su empresa, en el año 2013, el 40% manifestó que recibieron más de S/.10,000.00 nuevos soles, en el año 2014, el 50% manifestó que recibieron más de S/.10,000.00 nuevos soles, el 90% manifestaron que el crédito fue oportuno para su empresa, el 60% manifestaron que el crédito obtenido fue insuficiente, el 60% manifestaron que solicitaron crédito de la entidad no bancaria, el 80% invirtió su crédito

financiero en capital de trabajo y el 100% de los encuestados manifestaron que microcrédito financiero que obtuvieron contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, el 40% manifestaron que su rentabilidad incremento en 15%. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 80% no recibió capacitación previa para la administración del crédito financiero, el 50% manifestaron que tuvieron capacitación en manejo empresarial y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoro la competitividad de su empresa. Respecto a las características de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 30% manifestaron que tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 90% manifestaron que poseen de dos a siete trabajadores dentro de su empresa, el 70% manifestaron que su personal no ha recibido algún tipo de capacitación, el 67% manifestaron que tuvieron más de tres cursos de capacitación, el 60% no precisaron el año que recibió más capacitación, el 60% manifestó que la capacitación si es relevante para la empresa, el 20% manifestaron que se capacitaron en otros temas no establecidos en el cuestionario y el 60% manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si ha mejorado en los dos últimos años, el 50% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si ha disminuido en los dos últimos años y el 90% manifestaron que la rentabilidad de su negocio si ha mejorado por el financiamiento recibido.

Pastor, C.(2011), en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”. . La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 24 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta y

llego a las siguientes conclusiones: Respecto al perfil de los administradores y/o representantes: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 50% son de sexo masculino, el 50% tienen secundaria completa y el 38% primaria completa. Respecto al perfil de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 75% se dedica al negocio por más de 03 años, el 75% no tiene ningún trabajador permanente, el 75% de las MYPE se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tiene las siguientes características: el 88% de las MYPE financiaron su capital con fondos de terceros para su actividad, el 88% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias y el 100% invirtió el crédito recibido en la compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 75% de sus trabajadores no recibieron capacitación en los dos últimos años y el 25% sí. Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación, estos se capacitaron (25%) en temas sobre prestación de mejor servicio al cliente. El 88% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 62% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: El 88% de los empresarios de las MYPE manifestaron que el financiamiento otorgado mejor la rentabilidad de su empresa, el 25% manifestó que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 38% afirmo que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años.

Calisaya, N.(2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro fabricantes de calzado distrito de Paucarpata Arequipa periodo 2012 - 2013”, La investigación fue

descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPE de una población de 15 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, llego a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 80% son del sexo masculino, el 80% tienen estudios secundaria completa, el 60% son casados y el 80% son técnicos. Respecto a las características de la MYPE :Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 40% tienen dos trabajador permanente, el 33% tiene un trabajador eventual y el 93% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 80% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo, el 60% del sistema bancario, en el año 2012 el 60% fue a corto plazo, en el año 2013 el 53% fue de corto plazo y el 73% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 100% no ha recibido ningún curso de capacitación, Por otro lado el 87% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 80% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPE tienen las siguientes características: el 80% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 80% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 47% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Gamarra, R.(2010), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010”, . La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, y llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas la edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 50% son del sexo masculino y el 60% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% tiene superior universitario completa. **Respecto a las características de las MYPE:** Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 90% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 50% manifestó que posee dos trabajadores eventuales, el 30% posee un trabajador permanente y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPE fue para obtención de ganancias. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 50% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades no bancarias, en el año 2009, el 60% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2010 manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y en los años 2009 y 2010, el 80% invirtieron sus créditos en activos fijos. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios

encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 60% si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 50% manifestaron que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 80% se capacitaron en marketing empresarial, el 90% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 100% de los representantes legales encuestados declaró que sí considera que la capacitación es relevante para sus empresas.

Respecto a la rentabilidad: El 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Gamarra, D.(2010); en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010”, La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó la población muestral de 11 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta y llego a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, cuyas edades se encuentran entre 26 y 60 años, el 55% de los microempresarios son del género masculino y el 82 % tienen educación básica. **Respecto a las características de las MYPE** Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 82% que

tienen más de tres años de antigüedad, el 73% tienen más de tres trabajadores permanentes, el 18% tres trabajadores permanentes, el 36% tienen dos trabajadores eventuales y el 100% han puesto el negocio para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 55% cuentan con financiamiento propio y el 45% recurren a una entidad financiera, el 60 % cuentan con financiamiento de una entidad bancaria, el 60% cuentan con financiamiento de corto plazo, el 60% cuentan con financiamiento a corto plazo y el 60 % han invertido su crédito en mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20 % en capital de trabajo y el otro 20 % en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son : el 27% recibieron capacitación para obtener un crédito financiero, el 45% recibieron de 2 a 3 capacitaciones en los últimos dos años, el 64% se capacitaron en Manejo empresarial, el 55% sí han recibido algún tipo de capacitación, el 64% consideran que la capacitación es una inversión y el 64% consideran que la capacitación es relevante para la empresa.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

El 64% de representantes de las MYPE dedicados al rubro de hoteles y alojamientos consideran que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 55% de representantes de las MYPE dedicados al rubro de hoteles y alojamientos consideran que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales . Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. **(Modigliani y Miller, 1958).**

Identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que

son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. **(Jensen y Meckling, 1976)**

Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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.

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.

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

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.

Financiamiento por medio de la 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.

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

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

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.

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 (Financiamiento a largo plazo).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas

instituciones otorgan créditos de diverso tipo, 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, cajas, 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 (**Perez y Campillo, 2011**).

2.2.2. Teoría de la Capacitación

En su editorial, “Capacitación al personal”, explica que el tiempo requerido para la capacitación puede reducirse drásticamente con una cuidadosa selección del personal.

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; nuevos emprendimientos, etc. Durante la capacitación, las explicaciones y demostraciones son muy importantes, pero los trabajadores recuerdan mejor la información cuando la aplican. Lamentablemente, este paso se elimina a menudo porque ocupa tiempo. Y también porque el observar a un trabajador que hace la tarea con dificultad requiere paciencia. En las

primeras etapas, los métodos prácticos rinden mejores resultados que los teóricos.
(Billikopf, 2010)

2.2.3. Rentabilidad

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

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

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de

la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori (**Zamora, 2015**).

Los Autores Borísov, Zhamin y Makárova. La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí para la producción socialista, sino que constituye una condición importantísima para poder ampliar la producción social y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad. Bajo el capitalismo, el criterio supremo para determinar la conveniencia de que se establezcan tales o cuales empresas estriba en su rentabilidad. Si una empresa no produce ganancias, el capitalista no invertirá capitales en ella. En la sociedad socialista, el Estado, al resolver el problema concerniente a la existencia y desarrollo de una empresa, tiene en cuenta ante todo los intereses de la economía nacional, es decir, enfoca el problema de la rentabilidad desde el punto de vista de toda la economía nacional.

Al mismo tiempo, la rentabilidad de las empresas y ramas de la industria tiene una importancia enorme para el desarrollo de la producción socialista. Se tiene en cuenta tanto al planificar las obras a realizar como al planificar la producción. Es de gran importancia planificar con acierto la magnitud de la ganancia y la cuota de rentabilidad o relación entre la suma del ingreso neto de la empresa y la suma del costo total de la

producción realizada. Esta cuota la establece el Estado teniendo en cuenta las particularidades concretas de la producción. La cuota de rentabilidad ha de hallarse en un nivel que permita estimular eficientemente la lucha del personal de las empresas socialistas por reducir los gastos de trabajo vivo y de trabajo materializado. Un nivel excesivamente elevado o excesivamente bajo de la cuota de rentabilidad debilita dicho estímulo, no contribuye a movilizar a los trabajadores de la empresa en la lucha por reducir el costo de producción. La ganancia de la empresa se utiliza tanto para satisfacer las necesidades generales del Estado como para atender a las de la empresa misma. Una determinada parte de las ganancias ingresa en calidad de deducciones en el presupuesto del Estado. La parte de ganancia que queda en la empresa se destina a aumentar los medios de rotación, a financiar parcialmente las inversiones de fondos básicos en consonancia con el plan financiero aprobado por la empresa y con el plan de obras básicas, así como para constituir el fondo de la empresa. La posibilidad de constituir un fondo de la empresa hace que el personal se sienta materialmente interesado en cumplir los planes del Estado, pues el volumen de dicho fondo depende del éxito con que se economicen los recursos materiales y laborales, se reduzca el costo de producción y se eleve la rentabilidad del trabajo de la empresa (Boríssov, Zhamin & Makárova, 2015).

2.3 .Marco conceptual

Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas.

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Guia Tributaria).

Definiciones de financiamiento.

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

Así mismo, el financiamiento se entiende como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta (Fuentes de Financiamiento).

Definiciones de capacitación.

La capacitación es el conjunto de procesos organizados, relativos tanto a la educación no formal como a la informal, dirigidos a prolongar y a complementar la educación inicial mediante la generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes. (Webmaster).

Así mismo, es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuo en el desempeño de una actividad. (La capacitación).

Definiciones de rentabilidad.

La rentabilidad es lo que rinde o produce una inversión o activo. Es la ganancia que se obtiene de un capital invertido y se obtiene de la comparación entre la utilidad obtenida y el capital invertido (Rentabilidad - Utilidad).

Así mismo 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 (Juan, 2015).

III METODOLOGÍA

El Método Científico como: "El procedimiento o conjunto de procedimientos que se utilizan para obtener conocimientos científicos, el modelo de trabajo o pauta general que orienta la investigación".

Según esta definición, en el método científico se debe asumir un modelo lógico y coherente que ayude a la comprensión de un objetivo a lo largo de la investigación.

Argumenta que: "Es un método de estudio sistemático de la naturaleza que incluye las técnicas de observación, reglas para el razonamiento y la predicción, ideas sobre la experimentación planificada y los modos de comunicar los resultados experimentales y teóricos. (Villafranca, 1996).

3.1 Tipo y Nivel de la Investigación de la Tesis

3.1.1 Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativa, con el fin de obtener la información necesaria para el problema de investigación.

3.1.2 Nivel de la investigación

Descriptivo, porque se limitó describir las características, cualidades y atributos de las variables de investigación.

3.2 Diseño de la Investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental- descriptivo.

No experimental

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

Descriptivo

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

M O 

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

3.3 El Universo o Población

3.3.1 Área geográfica del estudio

La ciudad de Tingo María se ubica en el departamento de Huánuco, en el centro oriente del territorio peruano (a 135 km. de la ciudad de Huánuco y a la margen derecha del río Huallaga).

Es cálido y húmedo (tropical), su temperatura promedio es de 24°C.

El calor es intenso en el día y disminuye en la noche.

Las precipitaciones fluviales con mayor frecuencia son durante los meses de diciembre hasta abril.

Tingo María está considerado como una de las zonas con mayor frecuencia de lluvias en el país.

Tiene una superficie de 4,395.46 km².

La provincia de Leoncio Prado se encuentra ubicada exactamente en la zona central del Perú, en el extremo Norte del departamento de Huánuco. La capital de la

provincia es la ciudad de Tingo María, entre las coordenadas geográficas 75° 53' 00" Longitud Oeste y 09° 18' 00" Latitud Sur, limita por el Norte con el distrito de Nuevo Progreso, provincia de Tocache (Departamento de San Martín) y con el distrito de Cholón (provincia Marañón), por el Sur, con los distritos de Chinchao y Churubamba, por el Este, con la provincia Padre Abad, capital Aguaytia (Departamento de Ucayali), y por el Oeste, con las provincias de Marañón, Huacaybamba, Huamalies y Dos de Mayo.

Población

Estuvo conformada por 24 Zapaterías en la ciudad de Tingo María.

Muestra

Estuvo conformada por 12 zapaterías cual representa el 50% de la población.

3.3.2. Criterios de inclusión

Propietarios de la Zona urbana de la ciudad de Tingo María.

Aquéllos que estén presentes en todas las encuestas realizadas.

3.3.3. Criterio de exclusión

No se consideró propietarios de las zonas rurales.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma,

después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. (Modigliani y Miller, 1958).

Capacitación

En su editorial, “Capacitación al personal”, explica que el tiempo requerido para la capacitación puede reducirse drásticamente con una cuidadosa selección del personal.

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; nuevos emprendimientos, etc. Durante la capacitación, las explicaciones y demostraciones son muy importantes, pero los trabajadores recuerdan mejor la información cuando la aplican. Lamentablemente, este paso se elimina a menudo porque ocupa tiempo. Y también porque el observar a un trabajador que hace la tarea con dificultad requiere paciencia. En las primeras etapas, los métodos prácticos rinden mejores resultados que los teóricos. (Billikopf ,2010)

Rentabilidad

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. (Zamora, 2015).

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPE	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos Tres a mas cursos
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial

			Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la	Capacitación previa antes del otorgamiento del	Nominal: Si No

	capacitación en las MYPE.	crédito	
		Cantidad de cursos	Razón: Uno Dos Tres Cuatro
		Tipo de cursos que participo	Nominal: Inversión del crédito Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE .	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

3.5 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 20 preguntas.

3.6. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Universo o Población	VARIABLES
Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Zapaterías, de la Provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2016?	<p>Objetivo general: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016.</p> <p>Objetivos específicos: Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016. Describir las principales</p>	<p>No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó</p>	<p>La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPE del sector comercial, rubro zapaterías de la ciudad de Tingo María que suma un total de 24 MYPE con una muestra de 12 MYPE.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>

		<p>características del perfil de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio, rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , periodo 2016</p>	<p>a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>		
--	--	--	---	--	--

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

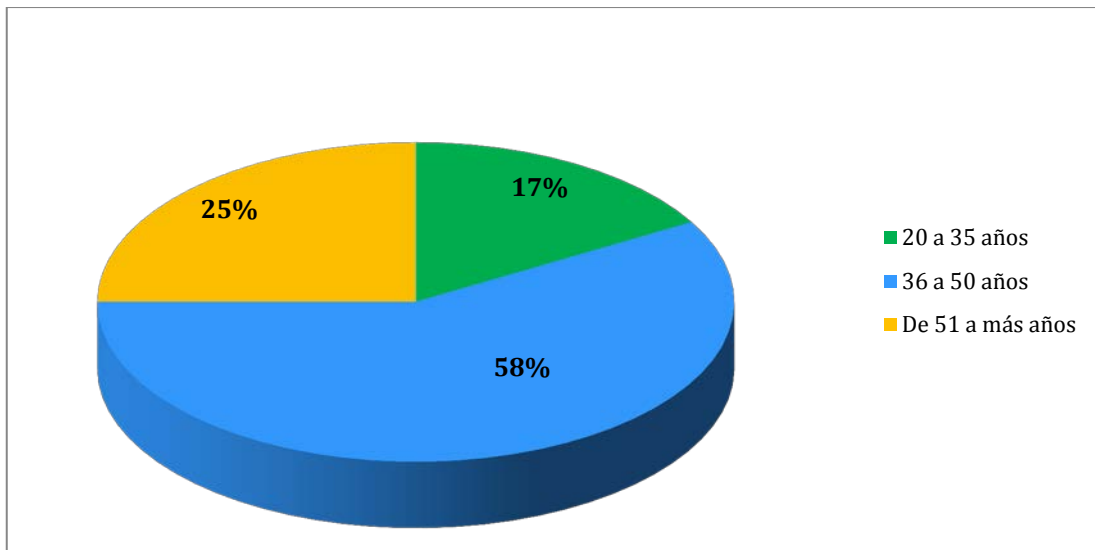
4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
20 a 35 años	2	16.7
36 a 50 años	7	58.3
De 51 a más años	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

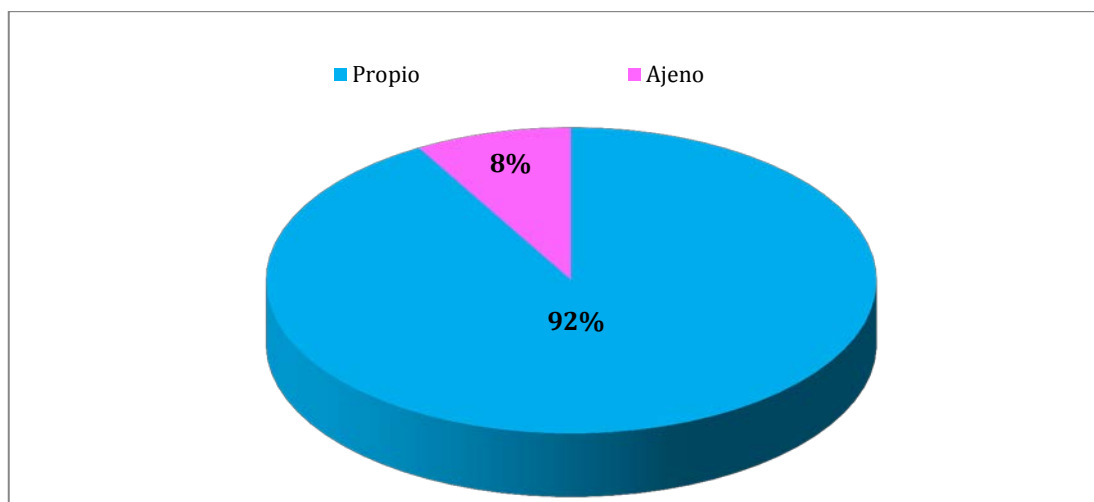
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 12 propietarios encuestados en un 58% están en la edad de 36 a 50 años y el 25% están en la edad de 51 a más años y de la misma forma en un 17 % de 20 a 35 años de edad.

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPE.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	11	91.7
Femenino	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE.



Fuente: Tabla 4.

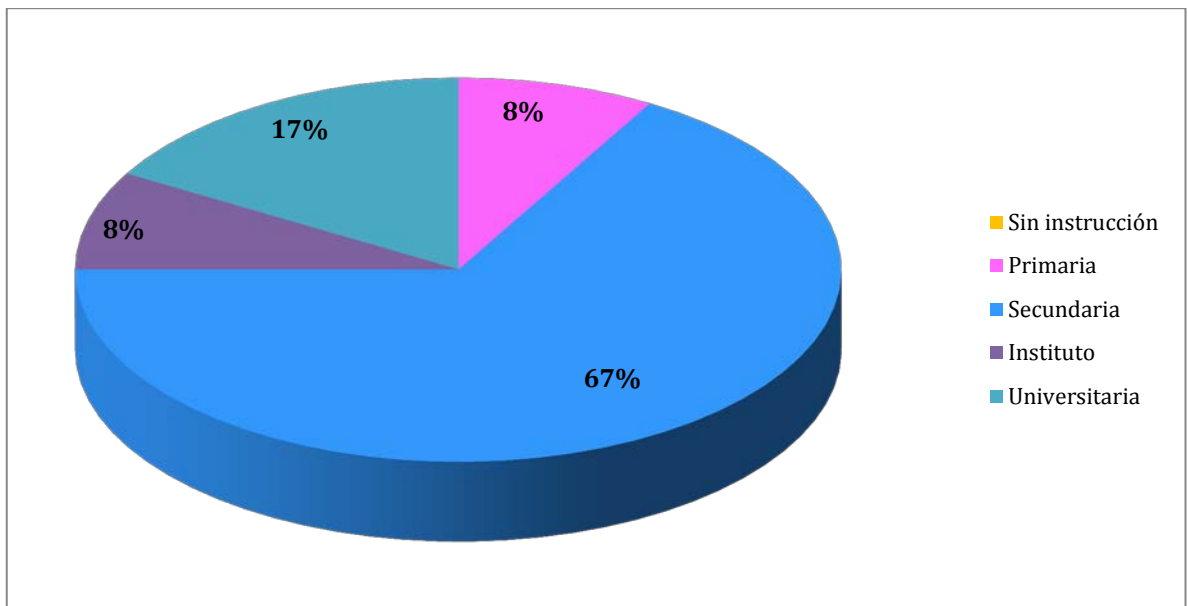
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 12 propietarios encuestados 11 son de género Masculino y solo 1 es de género femenino.

Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	1	8,3
Secundaria	8	66.7
Instituto	1	8.3
Universitaria	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 67% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria y en un 17% de educación en universidades, siendo un 8% en primaria y en un 8% en formación de instituto.

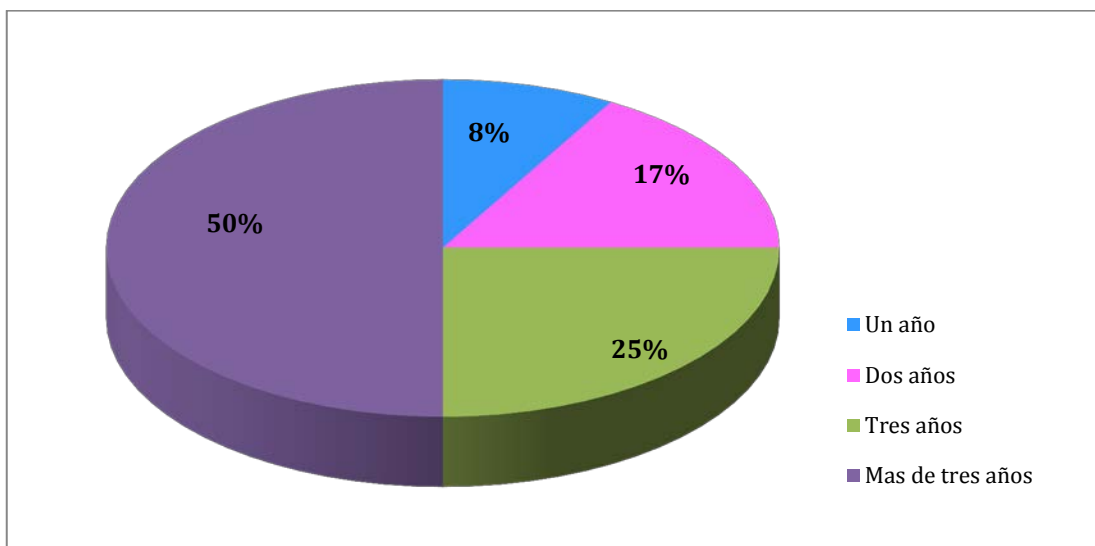
4.1.2 Respecto al perfil de las MYPE

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	1	8.3
Dos años	2	16.7
Tres años	3	25.0
Más de tres años	6	50.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad



Fuente: Tabla 6.

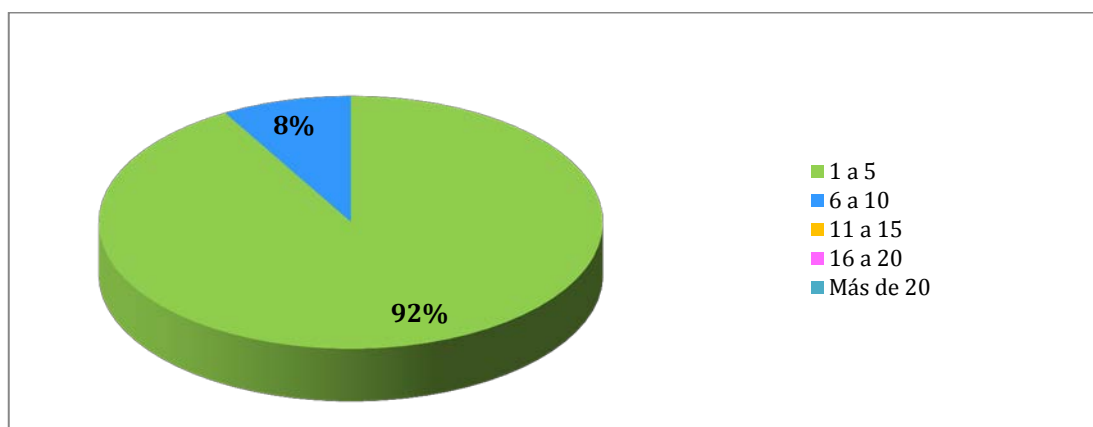
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 12 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 50 % de más 3 años y en un 25% en tres años, y en 17% en dos años y el 8% en un año en tiempo a que dedican a esta actividad.

Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	11	91.7
6 a 10	1	8.3
11 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
Más de 20	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.



Fuente: Tabla 7.

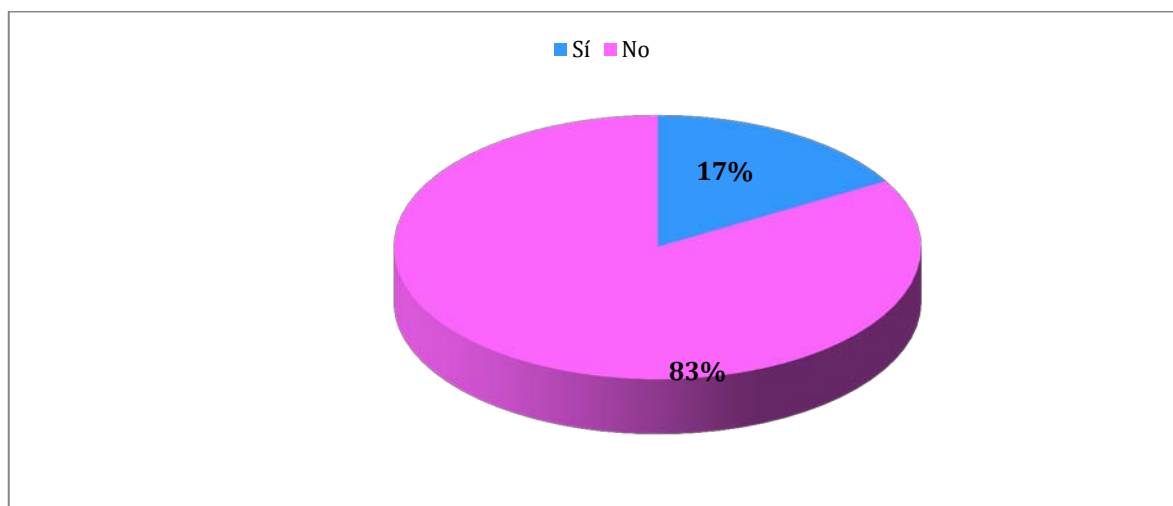
En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que de los 12 propietarios o representantes tienen un 92% de trabajadores de 1 a 5, y el 8% de 6 a 10 trabajadores.

Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	2	16.7
No	10	83.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Tabla 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.



Fuente: Tabla 8.

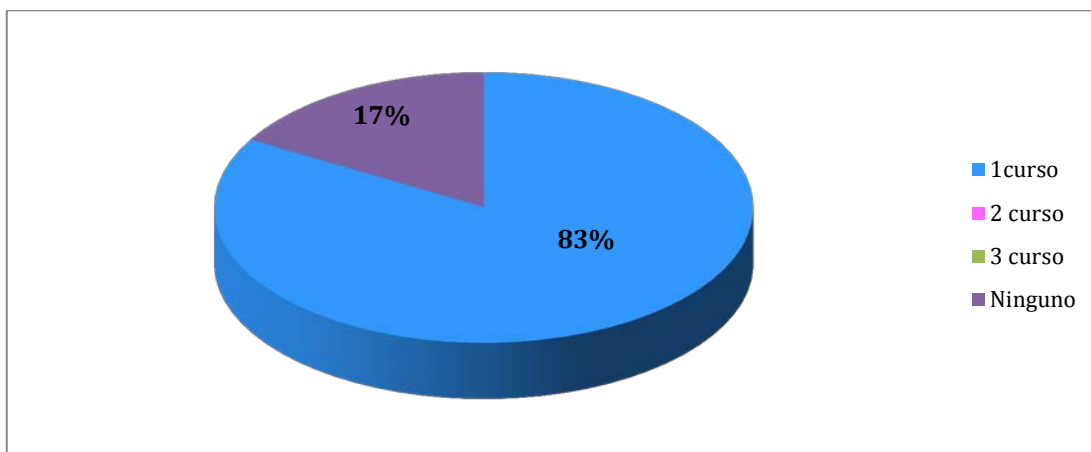
En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que de los 12 propietarios o representantes se observa que la mayoría de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE no han recibido capacitación, los cuales abarcan un 83% y los que recibieron capacitación solo fueron un 17%.

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	10	83.3
2 cursos	0	0.0
3 cursos	0	0.0
Ninguno	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.



Fuente: Tabla 9.

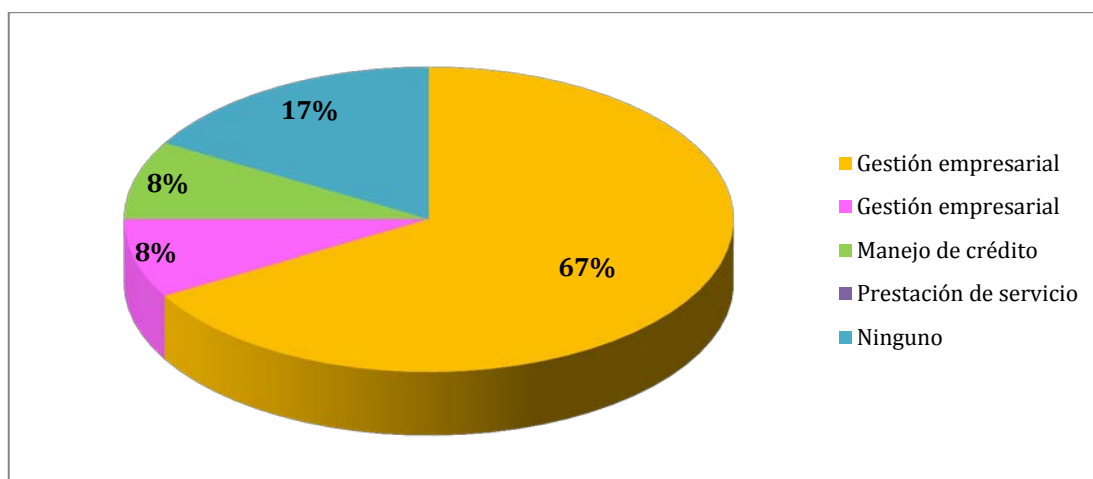
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 83% pertenece a los que tuvieron un curso, mientras que el 17% pertenece a los que no tuvieron ningún curso de capacitación.

Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	8	66.7
Gestión financiera	1	8.3
Manejo de crédito	1	8.3
Prestación de mejor servicio	0	0.0
Ninguno	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 67% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE encuestadas, se capacitaron en gestión empresarial, y el 17% en ningún curso, solo el 8% se capacitaron en gestión financiera y manejo de crédito.

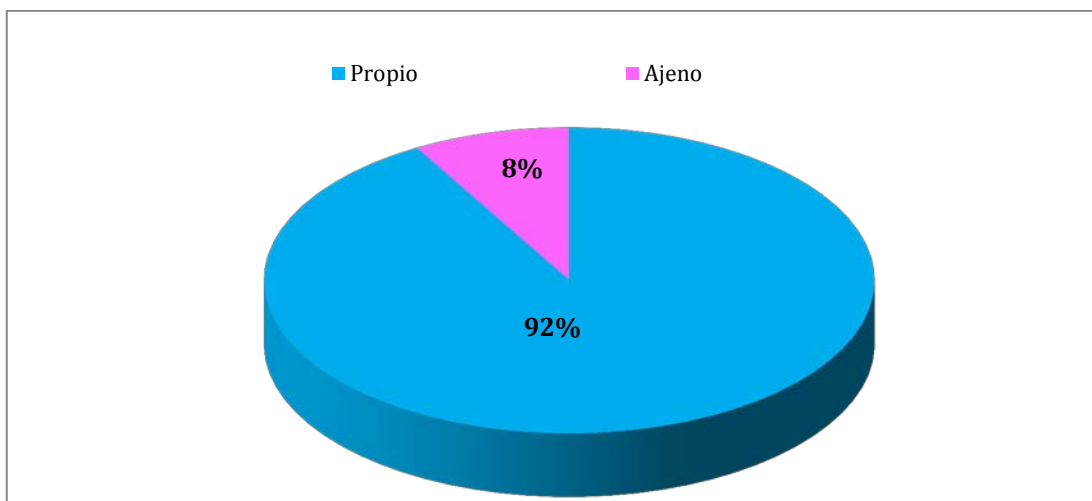
4.1.3 Respecto al financiamiento

Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	11	91.7
Ajeno	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.



Fuente: Tabla 11.

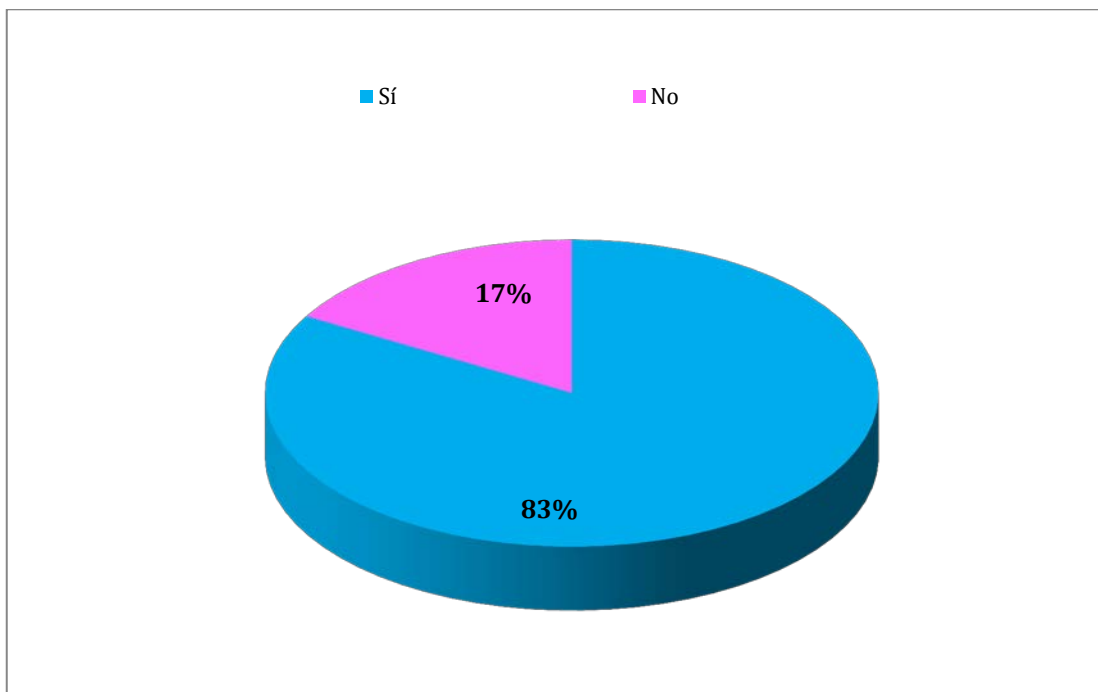
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 92 % del financiamiento que recibe su MYPE es propio, mientras que el 8% es ajeno.

Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.

Solicito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	83.3
No	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

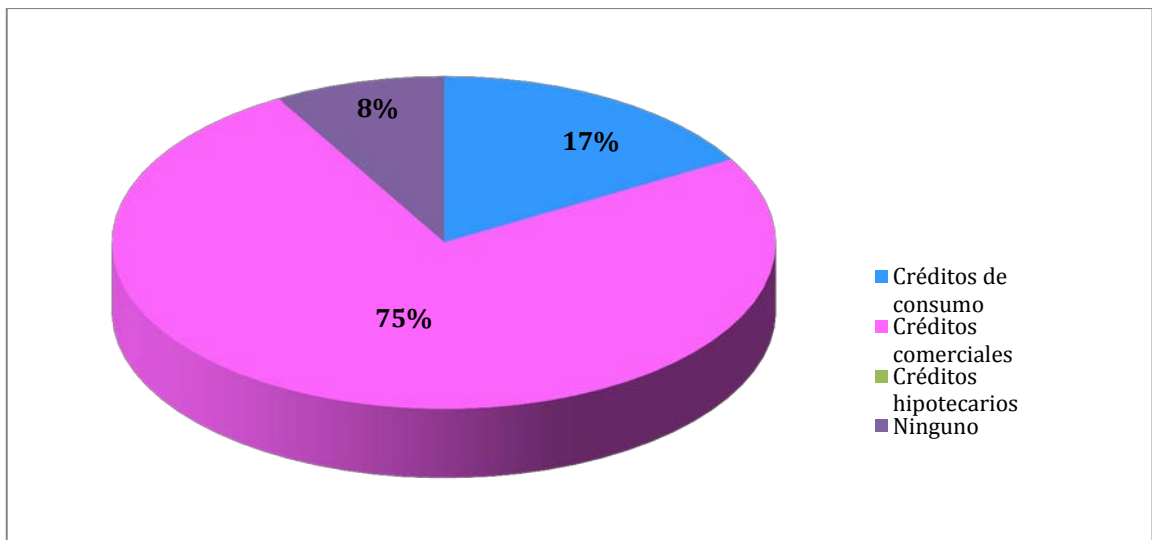
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 83% de los representantes legales encuestados solicito crédito para su negocio, mientras que el 17% no obtuvo ningún crédito.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de consumo	2	16.7
Créditos comerciales	9	75.0
Créditos hipotecarios	0	0.0
Ninguno	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 13.

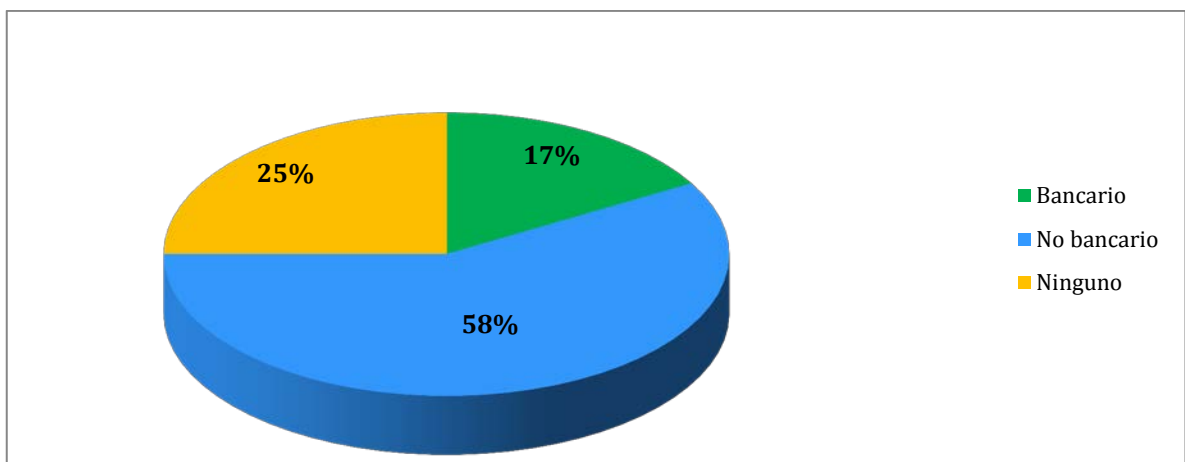
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 75% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron créditos comerciales mientras que el 17% crédito de consumo y no obtuvo ningún tipo de financiamiento el 8%..

Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	2	16.7
No bancario	7	58.3
Ninguno	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.



Fuente: Tabla 14.

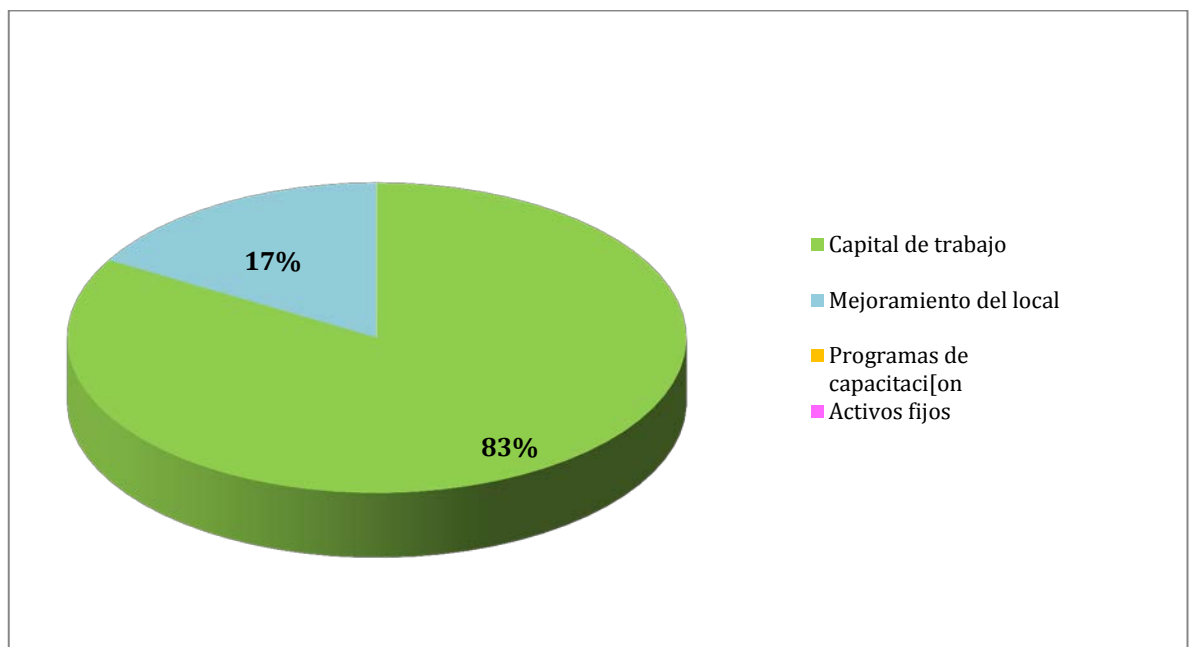
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 58% de los microempresarios han obtenido su crédito del sistema no bancario, el 25% ninguno con capital propio no solicitaron ningún crédito, y el 17% lo han obtenido del sistema Bancario.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	10	83.3
Mejoramiento del local	2	16.7
Programas de capacitación	0	0.0
Activos fijos	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.



Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 83% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito financiero para su capital de trabajo y el 17% para el mejoramiento de su local.

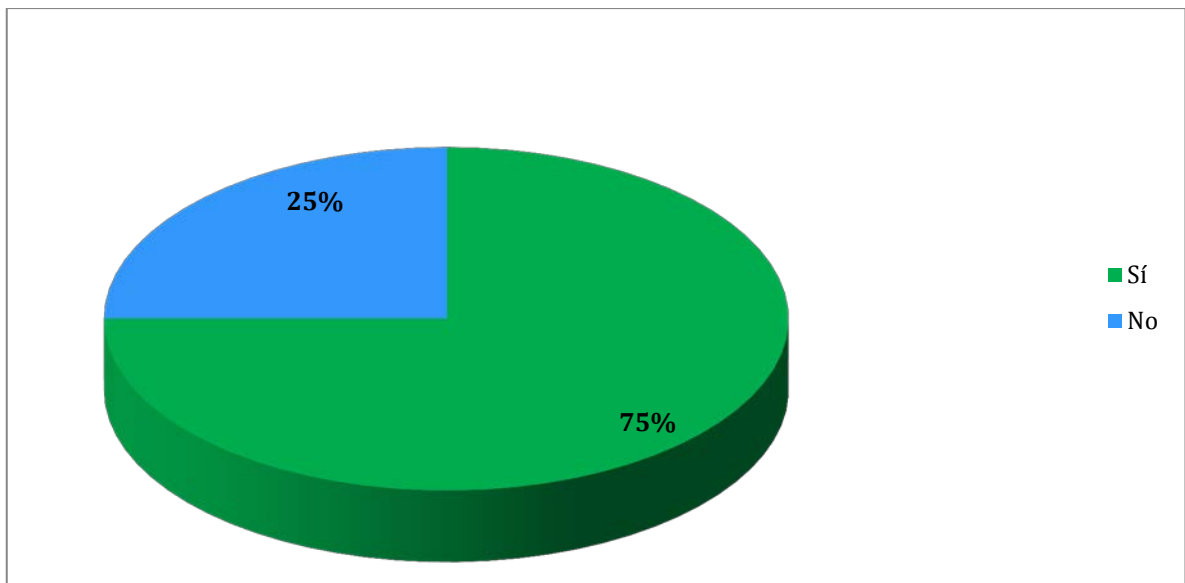
4.1.4 Respecto a la capacitación

Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	75.0
No	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.



Fuente: Tabla 16.

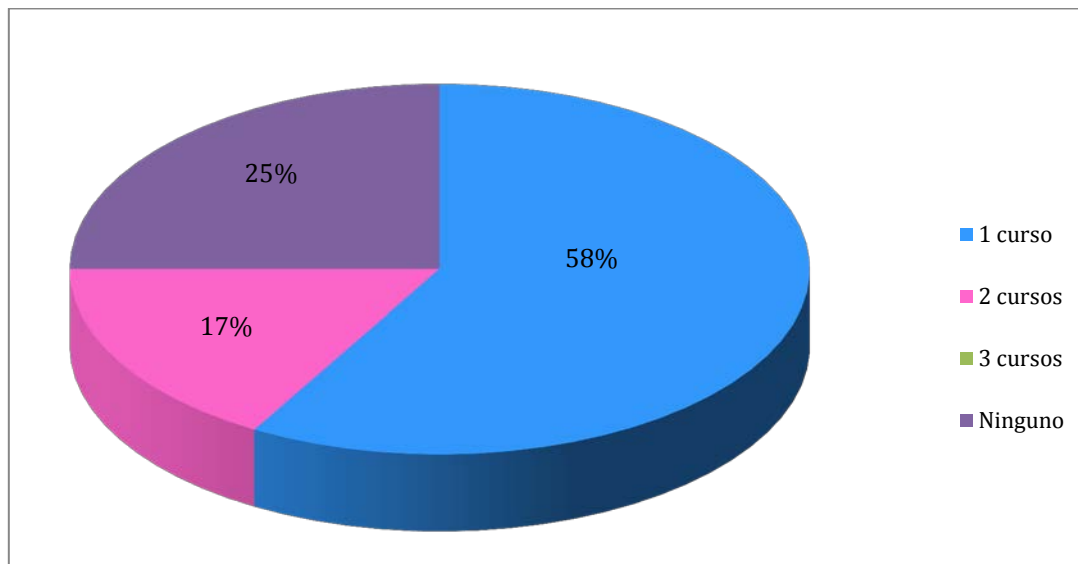
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 75% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 25% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	7	58.3
2 cursos	2	16.7
3 cursos	0	0.0
Ninguno	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.



Fuente: Tabla 17.

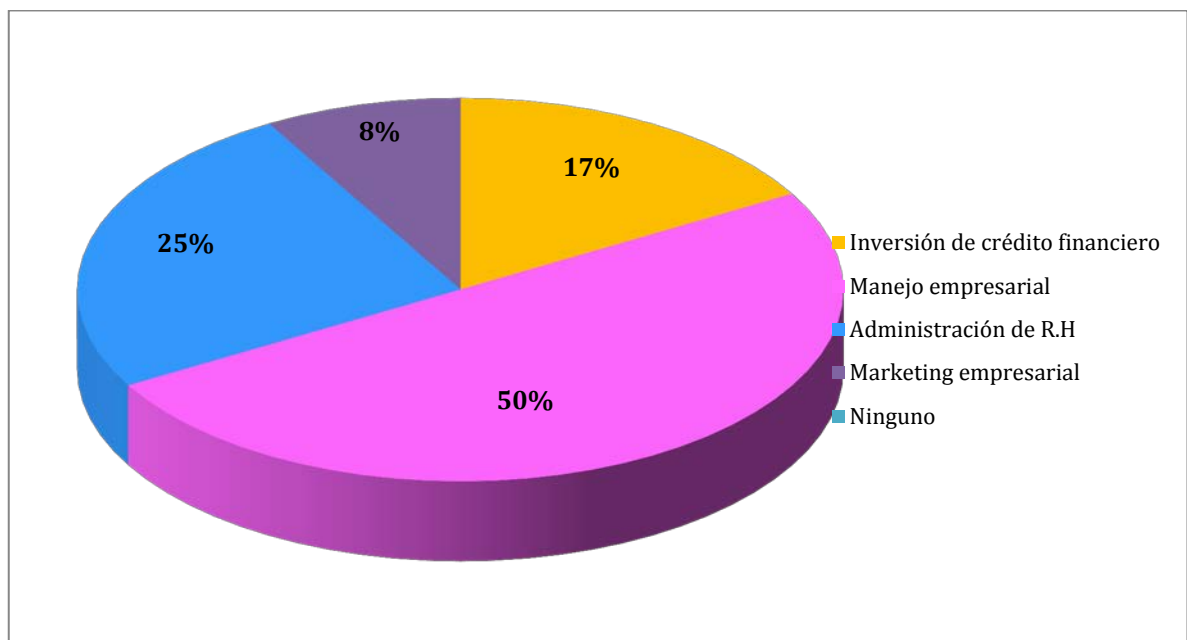
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 58% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de un curso, y el 25% ningún tipo capacitación, mientras que el 17% tuvo 2 cursos de capacitación.

Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	2	16.7
Manejo empresarial	6	25.0
Administración de R.H	3	25.0
Marketing empresarial	1	8.3
Ninguno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.



Fuente: Tabla 18.

En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 50% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de Manejo Empresarial, mientras que el 25% se capacitaron en Administración de Recursos humanos y el 17% en inversión de crédito financiero en 8% en marketing empresarial.

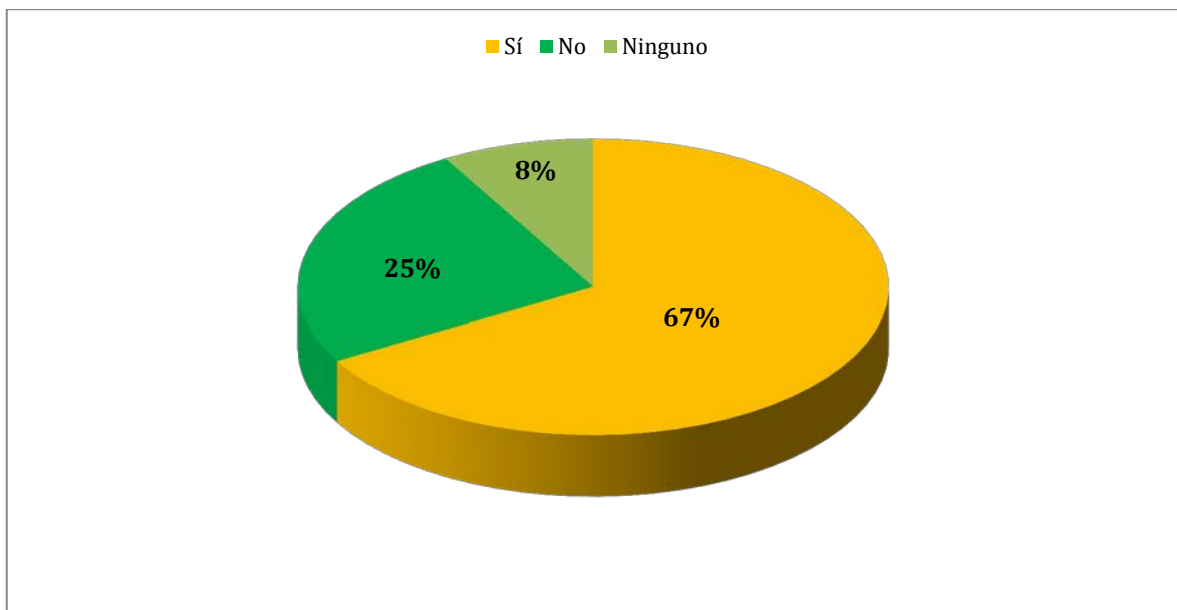
4.1.5 Respecto a la rentabilidad

Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido

Mejora de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	66.7
No	3	25.0
Ninguno	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 19.

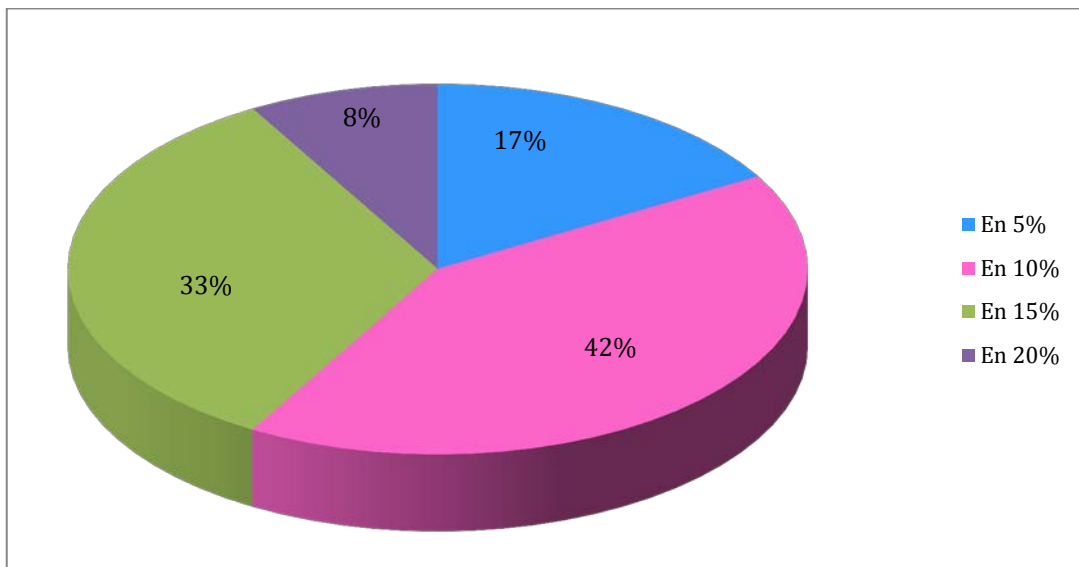
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 67% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad y en un 25% consideran que no mejoró.

. **Tabla 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.**

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	2	16.7
En 10%	5	41.7
En 15%	4	33.3
En 20%	1	8.3
Más de 30%	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 18. En cuanto mejoró tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 20.

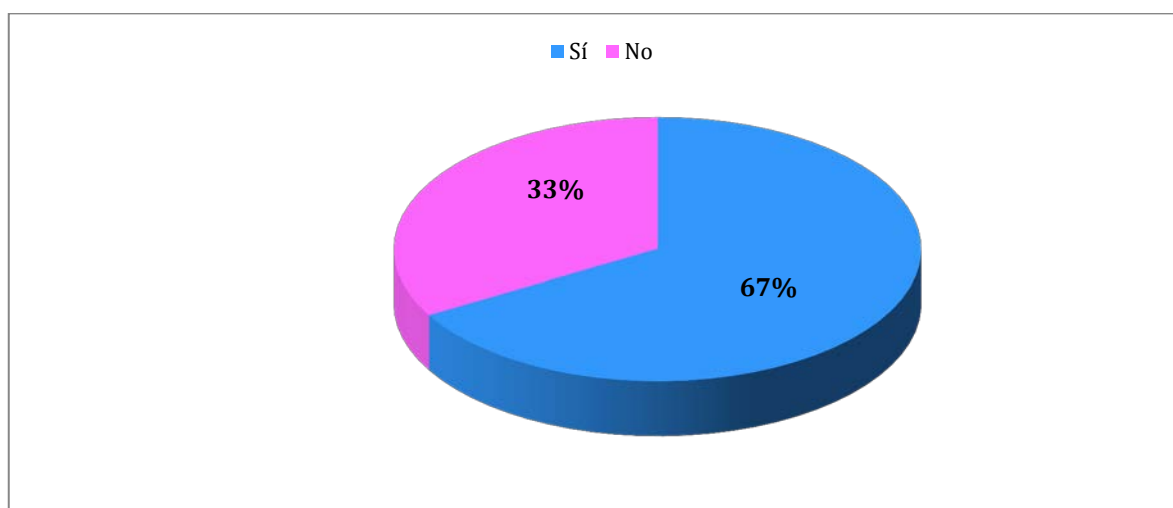
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 42% de los Micro empresarios encuestados mejoró en un 10% su rentabilidad y en un 33% de los micro empresarios encuestados mejoró en un 15% su rentabilidad, y en un 17% de los micro empresarios encuestados su rentabilidad mejoró en un 5%.

Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal

Mejoro su rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	66.7
No	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal



Fuente: Tabla 21.

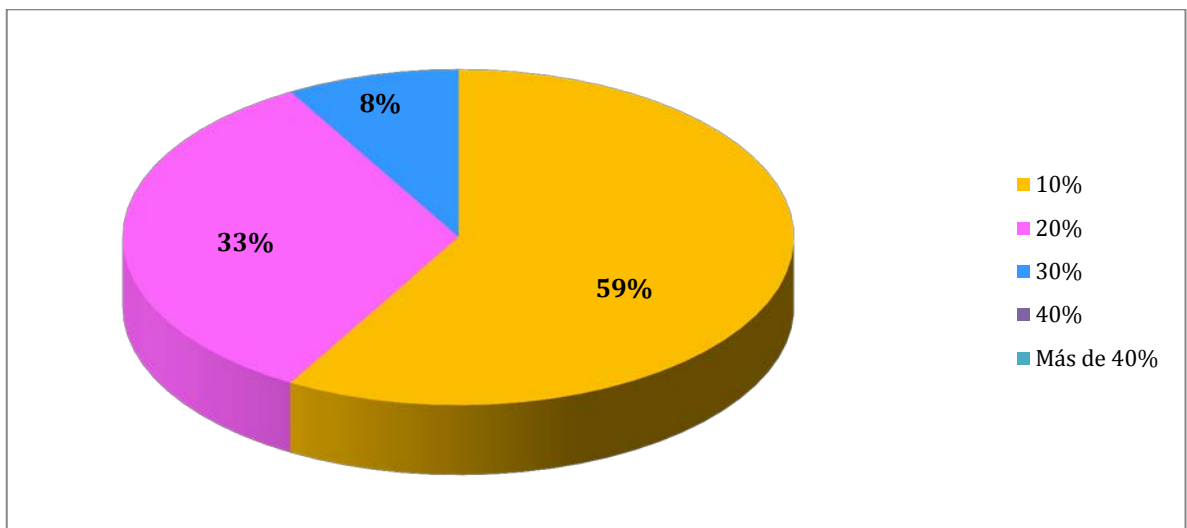
En la tabla 21 y gráfico 19, se observa 67% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, el 33% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

. **Tabla 22. En cuanto mejoró tu rentabilidad.**

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
10%	7	58.3
20%	4	33.3
30%	1	8.3
40%	0	0.0
Más de 40%	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 22.

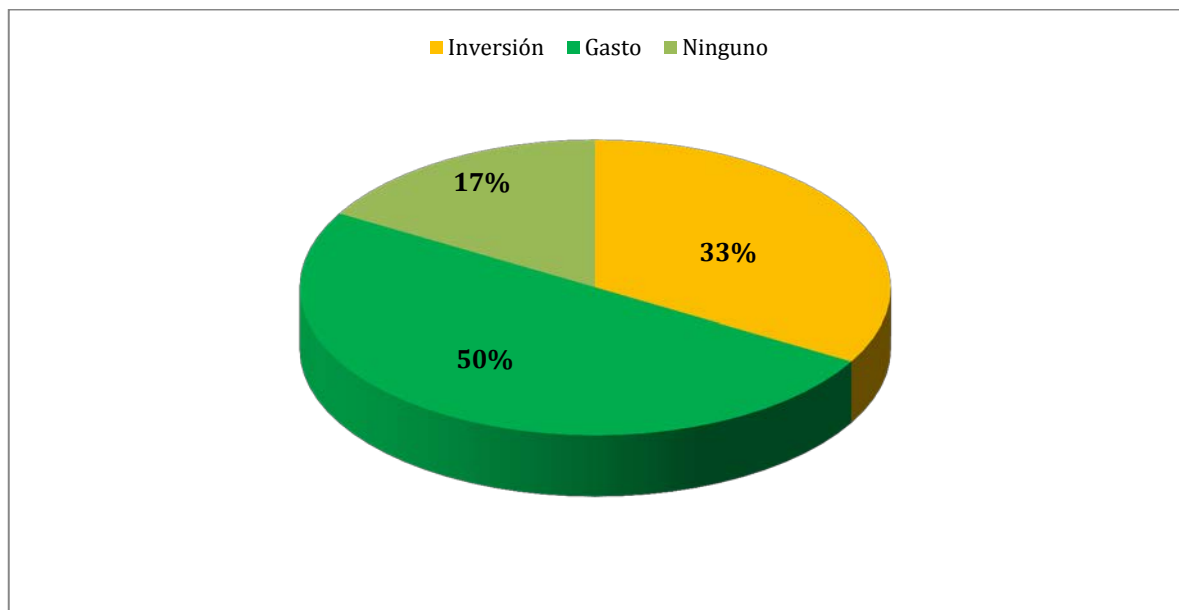
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 59% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 10%, y en 33% de los microempresarios consideran que aumento en 20% su rentabilidad, y el 8% de los microempresarios percibió en un 30% de su rentabilidad.

Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	4	33.3
Gasto	6	50.0
Ninguno	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.



Fuente: Tabla 23.

En la tabla 23 y gráfico 21, se observa que el 50% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como un gasto, y en 33% lo consideran como una inversión, y en 17% ninguno.

4.2 Análisis de Resultados

Respecto al perfil de los microempresarios

La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas se encuentra en el rango de 36 a 50 años, lo que estaría implicado que, dichos representantes legales son relativamente adultos. (ver tabla 1), el 92% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo masculino (ver tabla 4), estos resultados nos quiere decir que de los encuestados son la mayoría varones, el 67% los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas tiene grado de instrucción secundaria (ver tabla 5), esto quiere decir que las MYPE en estudio están siendo dirigidas por dueños que cuentan la educación secundaria

Respecto al perfil de la MYPE

El 50% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (ver tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro, el 92% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro (ver tabla 7), el 83% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados (ver tabla 8), esto repercute en la buena atención y venta a los clientes las cuales no so capacitados en las ventas, el 83% los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que sus trabajadores recibieron uno curso de capacitación, lo que implica no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores (ver tabla 9), el 67% de los representantes legales de las MYPE

encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión empresarial, que no tiene relación con las ventas y la atención al cliente (ver tabla 10).

Respecto al financiamiento

El 92% de las MYPE encuestadas el financiamiento de su MYPE es propio y el 8% es ajeno. Estos datos estarían implicando que los microempresarios invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 11), el 83% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 17% no solicito ningún crédito (ver tabla 12),el crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 75%, son créditos comerciales, mientras que el 8% no obtuvieron ningún tipo de crédito (ver tabla 13), el 58% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 17% del sistema bancario (ver tabla 14), el 83% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 17% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, respectivamente (ver tabla 15). Estos resultados quieren mostrarnos que fue para capital de trabajo y generar sus propias utilidades.

Respecto a la capacitación

El 75% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 25% dijeron que si recibieron capacitación (ver tabla 16), esto quiere decir que algunos empresarios después del crédito invirtieron el crédito en otras actividades que no va beneficiar en crecer la rentabilidad. El 58% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación entre un curso de capacitación, el 25% no recibió ningún curso (ver tabla 17). Estos resultados

estarían implicando que este 25% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación. El 25% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de Manejo empresarial y administración de recursos humanos y el 8% dijeron que recibieron capacitaciones en marketing empresarial (ver tabla 18), quiere decir que lo más importante de los tipos de cursos son manejo empresarial y administración de recursos humanos que son la fuente de crecimiento en sus empresas.

Respecto a la rentabilidad

El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sí ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad (ver tabla 19). Estos resultados quieren decir que mejoró notablemente en su rentabilidad de la empresa. El 5%, 10%, 15%, 20%, y más 30% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 42% (ver tabla 20), el 67% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado por la capacitación (ver tabla 21). Estos resultados quieren decir que fueron fructíferas dichas capacitaciones, el 10%, 20%, 30%, 40% y más 40% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 59% respectivamente, el 50% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación es un gasto (ver tabla 23). Esto quiere decir que por que es un gasto no invierten en capacitación del personal, y un 33% lo consideran como inversión por que luego dichos trabajadores producirán y se tendrá mejor utilidad.

V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro zapaterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , período 2015 - 2016, llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE. La edad de los representantes legales de las MYPE encuestados se encuentran en el rango de 36 a 50 años por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios. El 92% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 67% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPE. El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial. El 92% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, El 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados, el 17% dijeron si recibieron capacitación, el 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente, el 17% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron no recibió capacitación. El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron

que sus trabajadores fueron capacitados en gestión empresarial, el 17% en ningún curso.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPE. El 92% de las MYPE encuestadas su financiamiento es propio y el 8% es ajeno, el 83% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 17% no solicito ningún crédito, lo que indicaría que la mayoría de las MYPE tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 75%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio, mientras que el 8% no obtuvieron ningún tipo de crédito. El 58% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 25% no obtuvo ningún crédito, lo cual indica que las MYPE requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio. El 83% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 17% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercaderías e insumos para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado.

Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPE. El 75% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 25% dijeron que no recibieron capacitación, lo que indicaría que los representantes legales no tenían orientación clara para el buen uso del crédito obtenido. El 58% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso de capacitación, el 25% de los empresarios

encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de Manejo empresarial y administración de recursos humanos.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad. El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 5%, 10%, 15%, 20%, y 30% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 67%. El 59% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido, por lo tanto el financiamiento constituye un factor esencial para el desarrollo económico de sus negocios en el rubro de abarrotes. El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación es un gasto.

Referencias Bibliográficas

Araoz & Briceño (2009, Agosto, 18). “Confiep prevé que Mypes reducirán Muy Pronto sus niveles de morosidad”. Andina Agencia Peruana de Noticias. Recuperado de: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-confiep-preve-mypes-reduciran-muy-pronto-sus-niveles-morosidad-249037.aspx>.

Billikopf, G. (2010). Editorial “Capacitación del personal”. Recuperado de:<http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>.

Borísov, Zhamin y Makárova. Diccionario de Economía y Política “Rentabilidad”.

Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm> (2015).

Calisaya, N.(2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro fabricantes de calzado distrito de Paucarpata Arequipa periodo 2012 - 2013”.

Definición de financiamiento. [Citada el 15 enero del 2016] disponible en:<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.

Fuentes de Financiamiento para un plan de negocios. Cap. III [Citada el 27 enero 2016] Disponible en:<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/Capitulo3.pdf>.

Gamarra, D.(2010); en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo –

rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 – 2010.

Gamarra, R.(2010), tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010”.

Gómez, S., García, D. & Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México, estado de Puebla: Una aproximación empírica. Análisis Económico. Red de revistas de América Latina y el caribe. [Extraído el 23 de enero del 2016], disponible en:<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227011>.

Guía Tributaria SUNAT. CENTRO DE CONOCIMIENTO Y ORIENTACIÓN/01. Condiciones para ser Micro Empresa y para ser Pequeña Empresa/SECCION: TIPOS

DE CONTRIBUYENTES - MYPES [Citada 2016 enero]. Disponible en: http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=519:01-condiciones-para-ser-micro-empresa-y-para-ser-pequeña-empresa&catid=83:mypes&Itemid=134.

Juan S. (2015)"Análisis de Rentabilidad de la empresa", [Citada en enero del 2016] Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Jensen y Meckling (1976) Teoría de la Firma: Comportamiento Gerencial, Costos de agencia y Estructura de Propiedad. Recuperado de: <http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf>.

La capacitación en la administración de recursos humanos.[Citada en enero2016] Disponible en: <http://www.rrhh-web.com/capacitacion.html>

- Modigliani y Miller (1958). Teorías del financiamiento. Recuperado de: <http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>.
- Pastor, C.(2011), en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”. [Extraído el 22 de enero del 2016], disponible en, disponible en www.snmpe.org.pe/pdf/memorias/Memoria-Anual-2012.pdf.
- Pauca, G.(2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro compra –venta de cacao del distrito de san Alejandro de la provincia de padre Abad de la Region Ucayali, periodo 2012-2013” [Extraído el 22 de enero de 2016], disponible en www.snmpe.org.pe/pdf/memorias/Memoria-Anual-2013.pdf.
- Pérez y Campílo, L. (11 de Octubre de 2011). Financiamiento. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamie>.
- RENTABILIDAD VERSUS UTILIDAD. [Citada en enero de 2016], disponible en: <http://www.gerencie.com/rentabilidad-versus-utilidad.html>.
- Sabino Carlos. (1992). El proceso de investigación. Caracas: Panapo de Venezuela. [Extraído el 21 de mayo del 2015], <http://www.monografias.com/trabajos28/metodologia/metodologia.shtml>
- Triveño, G. (2012). Un 33% de las Mypes informales acceden a algún tipo de financiamiento, EL Diario la Economía y Negocios del Perú. [Extraído el 22 de enero del 2016], disponible en: <http://gestion.pe/economia/33-mypes-informales-accede-algun-tipo-financiamiento-2010804>.

- Vela, (2007). Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas.[Extraído el 16 de enero del 2016] disponible en <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml#ixzz3SJsJWdXZ>.
- Villafranca (1996). Metodología de la Investigación. Caracas[Extraído el 21 de mayo del 2015],<http://www.monografias.com/trabajos28/metodologia/metodologia.shtml#ixzz3amNAcmeU>.
- Villafuerte, D. (2002). Antecedentes de la Mypes en el mundo, Informe Pyme-Región de Arequipa. [Extraído el 17 de enero del 2016]de: <http://www.eumed.net/libros/2008c/422/antecedentes%20de%20las%20pymes%20en%20el%20mundo.htm>.
- Villena, J. (2012, Marzo, 19). Aumento de Sueldo Minino afectaría a las Mypes. Perú 21. [Extraído el 21 de enero del 2016], disponible en: <http://peru21.pe/2012/03/19/economia/villena-advierte-que-segundo-aumento-sueldo-minimo-puede-afectar-mypes-20164>.
- Webmaster. Capacitación. [Citada en enero del 2016] disponible en: http://www.asodefensa.org/portal/?page_id=4.
- Zamora Torres, I.(2015), Concepto de la Rentabilidad. Disponible en <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (2015).

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIAL
ZAPATERIAS DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PERIODO 2015-2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro zapaterías, de la ciudad de Tingo María, periodo 2015-2016.

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

Encuestado

Fecha...../...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

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

I.3 Grado de instrucción:

- a) Sin instrucción..... ()
- b) Primaria..... ()
- c) Secundaria..... ()

d) Superior universitaria.... ()

II. PERFIL DE LAS MYPE

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

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

Tres años ()

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

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

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

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

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

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del

Crédito..... ()

c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor

Servicio al cliente... ()

e) Ninguno:

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

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

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

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

• Créditos de Consumo ()

• Créditos Comerciales ()

- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

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

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar

institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar

institución.....

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

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPE:

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

a) Si () b) No ()

4.2. ¿Cuántos ?

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

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

- a) Inversión del crédito financiero () b) Manejo empresarial ()
- c) Administración de recursos humanos () d) Marketing Empresarial ()
- f) Otro:
Especificar:.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

Si () No ()

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

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

Si () No ()

¿En cuánto? En: 10.... 20%..... 30%..... 40%..... Más del 40%.....

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

- a) Inversión
- b) Gasto
- c) Ninguno

Tingo María, Abril 2016.

Atte.

El encuestador.

