

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Barata Morcera Mario Aparicio

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....
Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme mucha paciencia y los conocimientos actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

- El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora.
- Agradecer a mi mamita linda **BLANCA MORCERA GONZALES**, y mi papa político **GERMAN ROMERO MANSILLA**, por sus sabios consejos que día a día se preocupan por mí.
- Agradecer a mi esposa (**ANABELLA**) que todos los días estuvo conmigo ayudándome y dándome muchos ánimos positivos.
- Así mismo agradecer a mis hermanos (**ROGER, HILDA**), sobrinos y demás familiares por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.
- Por ultimo a mis amigos por apoyarme de forma constante para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen entre 18 a 29 años de edad; el 30% (6) tienen entre 30 a 44 años; el 25% (5) tienen entre 45 a 60 años y de 65 años a más el 20% (4). El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino. El 55% (11) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 45% (9) superior universitario incompleta. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 25% (5) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (7) tienen entre 5 a 10 años y el 40% (8) tienen de 10 años a más. El 50% (10) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 25% (5) dar empleo a la familia, y el 25% (5) generar ingreso familiar. El 20% (4) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 45% (9) tienen 2 trabajadores permanentes y el 35% (7) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes. El 60% (12) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores estables y el 40% (8) no tienen trabajadores estables. **Con respecto al financiamiento;** El 60% (12) de las microempresas tiene

financiamiento propio y el 40% (8) tiene financiamiento de terceros. El 30% (6) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 55% (11) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 15% (3) recurrieron a los prestamista y/o usureros. El 75% (15) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (5) no le dieron el crédito solicitado. El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (5) a Intebank, el 25% (5) a caja Arequipa, y el 35% (7) MIBANCO. El 65% (13) de las microempresas les otorgaron créditos a corto plazo, y al 35% (7) a largo plazo. El 45% (9) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 35% (7) solicito 2 veces, y el 20% (4) solicito 3 veces. El 30% (6) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 40% (8) paga una tasa de 28.70%, y el 30% (6) paga una tasa de 31.40%. El 100% (20) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras. El 55% (11) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (5) en mejoramiento de local, y el 20% (4) en activo fijo. El 70% (14) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 30% (6) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico. **Con Respecto a la Capacitación;** El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. Al 40% (8) de las microempresas participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos. El 10% (2) de la microempresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) Manejo Empresarial, el 10% (2)

administración de recursos humanos, el 40% (8) Marketing Empresarial, y el 15% (3) otros cursos. El 15% (3) de los microempresarios no precisa si ha recibido alguna capacitación, el 25% (5) si ha recibido capacitación, el 60% (12) no ha recibido capacitación. El 40% (8) de las microempresas ha recibido capacitación en el año 2016, mientras que el 60% (12) ha recibido capacitación en el años 2017. El 60% (12) de las microempresas menciona la capacitación si es una inversión, y el 40% (8) menciona que no es una inversión. El 70% (14) de las microempresas menciona la capacitación si es relevante para su empresa, y el 30% (6) menciona que no es una inversión. **Con respecto a la rentabilidad;** El 80% (16) de las microempresas menciona que si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 20% (4) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad. El 75% (15) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (5) menciona que no obtuvo rentabilidad. El 85% (17) de las microempresas menciona que en los últimos 2 años si mejoro la rentabilidad de su empresa, mientras que el 15% (3) menciona que no ha mejorado su rentabilidad. El 20% (4) de las microempresas menciona que, si ha disminuido en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa, mientras que el 80% (16) menciona que si ha mejorado su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, micro and small enterprises in the commercial sector, optical sector of the district of Calleria, 2017. The research was descriptive, to carry it out worked with a population of 20 and a sample of 20 micro-enterprises, to whom a questionnaire of 28 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the micro-enterprises surveyed it is established that 25% (5) of the representatives of micro enterprises are between 18 and 29 years of age; 30% (6) are between 30 and 44 years old; 25% (5) are between 45 and 60 years old and 65 years old and over 20% (4). 70% (14) of the representatives surveyed are male and 30% (6) are female. Fifty-five percent (11) of the microentrepreneurs surveyed have a university degree complete; 45% (9) incomplete university degree. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 25% (5) of the company's representatives have between 1 and 4 years in the business, 35% (7) have between 5 and 10 years and 40% (8) have 10 years and more. 50% (10) of the companies involved aim to maximize their profits, 25% (5) give employment to the family, and 25% (5) generate family income. 20% (4) of the companies have 1 to 2 permanent workers. 45% (9) have 2 permanent workers and 35% (7) have between 1 and 3 permanent workers. Sixty percent (12) of the microenterprises surveyed have stable workers and 40% (8) do not have stable workers. With regard to financing; Sixty percent (12) of the microenterprises have their own financing and 40% (8) have financing from third parties. 30% (6) of the microenterprises made loans to banks, 55% (11) made loans to non-banks, and 15%

(3) used lenders and / or loan sharks. 75% (15) of the microenterprises if they granted the requested loan, and 25% (5) did not give the loan requested. 15% (3) of microenterprises use financial entities such as Scotiabank, 25% (5) to Intebank, 25% (5) to Caja Arequipa, and 35% (7) MIBANCO. Sixty-five percent (13) of microenterprises provided short-term loans, and 35% (7) of long-term loans. 45% (9) of the microenterprise requested 1 credit in 2017, 35% (7) requested 2 times, and 20% (4) requested 3 times. 30% (6) of the microenterprise pays an interest rate of 12.30%, 40% (8) pays a rate of 28.70%, and 30% (6) pays a rate of 31.40%. 100% (20) of the microentrepreneurs surveyed mention that the loans improved with their productive activity, improving their economic and financial conditions. 55% (11) of microenterprises have invested financial credit in working capital, 25% (5) in local improvement, and 20% (4) in fixed assets. 70% (14) of microenterprises mention that financial credit improved their annual profitability, and 30% (6) mentioned that they did not win because they had an economic deficit. With regard to training; Sixty percent (12) of the microenterprises were trained to receive a requested loan, and 40% (8) did not receive training. 40% (8) of microenterprises participated in 1 training course in the last 2 years, 20% (4) received 2 courses, 15% (3) received 3 courses, 15% (3) received 4 courses, and 10% (2) received more than 4 courses. 10% (2) of the microenterprises participated in the course of Financial Credit Investment, 25% (5) Business Management, 10% (2) human resources management, 40% 15% (3) other courses. 15% (3) of microentrepreneurs do not specify if they have received any training, 25% (5) if they have received training, 60% (12) have not received training. 40% (8) of micro-enterprises have received training in 2016, while 60% (12) have

received training in 2017. 60% (12) of micro-enterprises mention training if it is an investment, and 40% (8) mentions that it is not an investment. 70% (14) of the microenterprises mention the training if it is relevant to their company, and 30% (6) mentions that it is not an investment. With respect to profitability; 80% (16) of microenterprises mention that if they obtained an increase in annual profitability, while 20% (4) mentioned that they did not obtain return on profitability. 75% (15) of the micro-enterprises mentioned that thanks to the training if they obtained profitability for their company, while 25% (5) mentioned that they did not obtain profitability. 85% (17) of micro-enterprises mention that in the last 2 years if they improve the profitability of their company, while 15% (3) mentions that it has not improved its profitability. 20% (4) of micro-enterprises mention that if the profitability of their company has diminished in the last 2 years, while 80% (16) mentions that if it has improved its profitability.

Keywords: Financing, Training and Profitability of micro and small enterprises.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	xii
Índice de tablas	xii
Índice de figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	21
II. REVISIÓN LITERARIA	29
III. METODOLOGÍA	83
3.1. Diseño de la investigación	83
3.2. Población y muestra	84
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	85
3.4. Técnica e instrumentos	88
3.5. Matriz de consistencia	89
IV. RESULTADOS	91
4.1. Resultados	92
4.2. Análisis de resultados	119
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	122
Referencias bibliográficas	126

ANEXOS	132
- Carátula	133
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	134
- Declaración Jurada del Artículo Científico	164
- Matriz de Consistencia	165
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	166
- Figura de Fiabilidad	171
- Prueba del alfa de cronbach	172
- Base de datos de las encuestas	173

Tablas	Pág
---------------	------------

Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	91
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	92
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	93
Tabla N° 04: Tiempo que se encuentran en este rubro los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	94
Tabla N° 05: Los objetivos de la empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	95
Tabla N° 06: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas	

empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	96
Tabla N° 07: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	97
Tabla N° 08: Como financia su empresa las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	98
Tabla N° 09: Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	99
Tabla N° 10: Las entidades financieras otorgan el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	100
Tabla N° 11: A que entidad recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	101
Tabla N° 12: El crédito obtenido de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	102
Tabla N° 13: Cuantas veces solicito préstamo en el año 2017 las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	103
Tabla N° 14: Tasa de interés que pagan mensual a las Entidades bancarias y no bancarias las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	104

Tabla N° 15: Los créditos obtenidos mejoran con su actividad económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	105
Tabla N° 16: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	106
Tabla N° 17: El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de la empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	107
Tabla N° 18: Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	108
Tabla N° 19: Cursos de capacitación que participaron en los últimos 2 años las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	109
Tabla N° 20: Qué tipo de cursos participaron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	110
Tabla N° 21: El personal de las empresas han recibido algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	111
Tabla N° 22: Qué año recibió más capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	102
Tabla N° 23: Consideran la capacitación como empresario es una inversión para	

las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	103
Tabla N° 24: Consideran que la capacitación de su empresa es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	104
Tabla N° 25: El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas distrito de Callería, 2017.	105
Tabla N° 26: La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	116
Tabla N° 27: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	117
Tabla N° 28: La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	118
Figuras	Pág
Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	91
Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	92

Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	93
Figura N° 04: Tiempo que se encuentran en este rubro los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	94
Figura N° 05: Los objetivos de la empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	95
Figura N° 06: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	96
Figura N° 07: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	97
Figura N° 08: Como financia su empresa las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	98
Figura N° 09: Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	99
Figura N° 10: Las entidades financieras otorgan el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	100
Figura N° 11: A qué entidad recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del	

distrito de Callería, 2017.	101
Figura N° 12: El crédito obtenido de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	102
Figura N° 13: Cuantas veces solicito préstamo en el año 2017 las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	103
Figura N° 14: Tasa de interés que pagan mensual a las Entidades bancarias y no bancarias las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	104
Figura N° 15: Los créditos obtenidos mejoran con su actividad económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	105
Figura N° 16: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	106
Figura N° 17: El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de la empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	107
Figura N° 18: Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	108
Figura N° 19: Cursos de capacitación que participaron en los últimos 2 años las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del	

distrito de Callería, 2017.	109
Figura N° 20: Qué tipo de cursos participaron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	110
Figura N° 21: El personal de las empresas han recibido algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	111
Figura N° 22: Qué año recibió más capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	112
Figura N° 23: Consideran la capacitación como empresario es una inversión para las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	113
Figura N° 24: Consideran que la capacitación de su empresa es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	114
Figura N° 25: El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas distrito de Callería, 2017.	115
Figura N° 26: La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	116
Figura N° 27: La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro	

ópticas del distrito de Callería, 2017. 117

Figura N° 28: La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos
2 años de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio,
rubro ópticas del distrito de Callería, 2017. 118

I. INTRODUCCIÓN

En el Perú, 5.3 millones de pequeñas y medianas empresas (Mypes) que representa el 94% del total de empresas padecen la informalidad. Pese a que estas generan el 21.6% del PBI, cuatro de cinco de estas empresas (83.1%) son informales.

La alta informalidad afecta al Estado, pues no percibe los impuestos que su actividad económica genera, y revierte hacia las pequeñas empresas sin posibilidades de financiamiento en el sistema bancario. Esto implica que estas no pueden incorporarse a cadenas productivas de empresas formales, indicó Luna. Esto preocupa más cuando vemos que este sector emplea a 7.7 millones de trabajadores (45% de la PEA, casi la mitad).

Los empresarios y sus trabajadores no perciben los beneficios sociales, por lo que no gozan de seguro de salud, de pensión, entre otros. Jaime Dupuy, Gerente de Estudios Económicos y Consultoría Empresarial de COMEXPERÚ, explica que existe un “valle de la muerte” en las PYME. Según el tipo de empresa (definido por nivel de ventas), el pico llega con el 93.9% que son microempresas, le sigue un régimen plano de medianas empresas (5.9%) y las pequeñas (0.2%).

La solución a esta informalidad es que el Estado promocióne la compra con incentivo del 1% por cada compra realizada con comprobante de pago, en este sentido, el Estado cobraría más IGV y más Impuesto a la Renta, de esta manera ya no sería necesario fiscalizadores que cierran los negocios y habría más oportunidades laborales.

Las microempresas en el Perú están desarrollando fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las debilidades de carácter estructural se

localizan en los aspectos de: financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación y búsqueda de mercados. Dichas debilidades limitan el avance de este sector empresarial para que logre una mayor participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las medianas y grandes empresas. Estas últimas, si bien es cierto son las más importantes generadoras de divisas, estadísticamente no representan un crecimiento en los indicadores de fuente de empleos.

Una de las razones por el que las Mypes no son atractivas para el sector financiero; especialmente el bancario, es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG, Cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las Mypes puedan palanquearse financieramente. La falta de apoyo financiero por parte del Estado es compensada por el crecimiento en las Mypes de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda del Internet, una persona que esté conectado al Internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo. En este panorama, la pequeña empresa difícilmente tendrá alcance global actuando individualmente; aunque tenga un buen nicho del mercado local, no estará libre de que en cualquier momento sea atropellado por una empresa del exterior en su tradicional mercado. Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a

financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión de abastecimiento, etc. La micro y pequeña empresa es la que más sufre los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados.

En los últimos tiempos, las Mypes han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible.

Las Mypes operan mayormente en base a la intuición, teniendo una perspectiva de corto plazo y cuentan con información más de carácter cuantitativo, contable e interno, descuidando el análisis de los resultados en base a otros tipos de factores no contables o externos para la toma de decisiones o proyecto.

Es por ello que el presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo

con respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra y venta de ropa para bebés, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de las micro y pequeñas empresas.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Planteamiento del problema.

a) Caracterización del problema.

Las Mypes representan un conjunto de unidades de producción cuya naturaleza, escala y características tienen la particularidad de realizar actividades puntuales de eslabonamiento de simples cuya eficiencia depende fundamentalmente de la capacidad de desarrollo humano productor.

La micro y pequeña empresa, es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. Una preocupación fundamental del mundo moderno es la informalidad de las Mypes y búsqueda de alternativas para su formalización. Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de esta problemática es el análisis de la informalidad de las Mypes (Micro y Pequeñas Empresas) en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos.

Las Mypes contribuyen en el desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de un país y de sus habitantes. Como sector, muestran una gran complejidad, una de ellas es su estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de autofinanciamiento, lo cual sirve para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y capacidad de innovación y diferenciación. Por los roles que juegan las Mypes en un país es importante su formalización. En el Perú el MTPE y CODEMYPE establecen los siguientes pasos generales para la formalización de una MYPE: constitución de la MYPE (SUNARP), obtención de RUC (SUNAT) y licencia de funcionamiento (MUNICIPALIDAD correspondiente).

MTPE (2006), sostiene que en nuestro país las Mypes están muy lejos de cumplir con las leyes establecidas, se conoce que a nivel nacional las Mypes representan el 98% del tejido empresarial del país; no obstante, el 74% de ellas son informales.

MPHB (2008), sostiene que existe 1089 MYPES con ingresos económicos considerable, el 85% de Mypes son informales y el 15% son MYPES formales. Estas cifras son reflejo de la importancia económica y social de estas unidades económicas en nuestra realidad.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y se desconoce la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por

todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

b) Enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.

- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.

Justificación de la investigación:

El desarrollo de la presente investigación, es importante justificar su realización, porque permitirá que las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio, obtengan una mayor rentabilidad en sus recursos económicos, financieros y contables teniendo como resultado una mejor gestión empresarial, en base a realizar la planeación, organización, dirección, coordinación y control en sus actividades y recursos, con la finalidad de orientarlas a un desarrollo empresarial eficiente, eficaz y efectivo en consecuencia competitivos en el rubro ópticas.

Un segundo aspecto a resaltar es que se utilizará como un modelo de gestión empresarial para el desarrollo de las Mypes del sector ópticas; además la presente investigación nos permitirá obtener los aspectos teóricos que una Mypes necesitará conocer para su funcionamiento formal en el sector en estudio.

Desde el punto de vista social, la presente investigación servirá de ayuda, mediante las conclusiones a las que llegará para que la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas dedicadas al rubro ópticas; tengan los instrumentos necesarios para poder optimizar la gestión empresarial de estas

empresas. Con esto se generará empresas sólidas, exitosas, rentables y que puedan tener los recursos suficientes para poder realizar su gestión empresarial con toda comodidad.

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017. La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos de la región y del país

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

II. REVISIÓN LITERARIA

Antecedentes

Internacionales

Padilla (2013), realizó una investigación denominada “Financiamiento de la banca comercial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en **México**”, donde los resultados que arroja el presente estudio corresponden a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las MIPYMES. Por ejemplo, en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinado a estas y una estrategia especializada en este tipo de

empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las MIPYMES cinco o más productos distintos, con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo. Además, existen importantes diferencias en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las MIPYMES, es decir, estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas. En esta línea, las entidades bancarias se agrupan en tres tipos: I) bancos grandes; II) bancos de fomento al emprendimiento y al sector productivo y bancos regionales, y III) bancos sin áreas especializadas en atención a las MIPYMES. Como el crédito a las MIPYMES es un negocio a escala, los costos de transacción representan una barrera para los bancos que tienen menores carteras de crédito a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio. La información insuficiente o de deficiente calidad limita la oferta de crédito a las MIPYMES. Esta barrera es mayor en créditos a empresas informales, que tienen poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad, formalidad y profesionalización, existen fuentes de información confiables, incluidas las sociedades de información crediticia. Se pudo concluir que los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito en el país de México, son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de

protección de acreedores, la informalidad, y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.

Por lo tanto, Delgado (2011), en su estudio de investigación denominado “Incidencia del Financiamiento para la Pequeña y Mediana empresa del Rubro Construcción de la ciudad de los Teques, **Estado Bolivariano de Miranda**”, manifestó algunas características de las PYMES en el estrado bolivariano de miranda, por ejemplo: Son empresas de escasa integración horizontal o vertical entre ellas y entre grandes empresas. Por lo tanto, es necesario asegurar que estas se integren y formen para que puedan reducir costos, asegurar la oferta y establecer una conexión más fija con el mercado de sus productos. Además, presentan debilidades organizativas, de estrategia, técnicas de mercadeo y de gestión financiera. Para solucionar esto, se presentan como opciones, en primer lugar, el programa con Mypes de con Industria (Confederación venezolana de Industriales), porque permite realizar un diagnóstico y un plan de mejora con financiamientos de entidades financiera. En segundo lugar, contratación de outsourcing, para que se encargue de las actividades donde la empresa tiene debilidades; y por último capacitar el personal con cursos dirigido al sector de las Mypes con expertos en el área. Cultura proteccionista. En consecuencia, el gobierno y las federaciones que representan el sector empresarial deben tomar acciones que modifique a estos empresarios su visión proteccionista a competitiva. Poca vocación exportadora: la exportación para las Mypes implica contar con grandes recursos financieros, cumplir con una alta calidad del producto, conocer el mercado internacional y lidiar con aduanas. Con relación

a esto, la formación de consorcios de exportación puede permitir a las pequeñas y medianas empresas ingresar al mercado internacional, por cuanto es una alianza donde comparten costos y conocimientos del mercado externo. Los inversionistas no consideran a las pequeñas y medianas empresas como seguras. En tal sentido, la prima de riesgo del inversionista es alta y estas empresas no están en capacidad de cumplir con el rendimiento esperado del mismo. Por tal razón, las Mypes deben contar con el aval de una institución financiera; poseer un buen historial en el pago de créditos bancarios y fortalecer su gestión. Entonces conforme el comportamiento del mercado los representantes de las Mypes no están dispuestos asumir riesgos que comprometan su patrimonio. En vista de esto, es necesaria una campaña educativa que puede ser impulsada por la CNV (Comisión Nacional de Valores), donde se les aclare a estos empresarios que existen instrumentos financieros como los de deudas que no implican perder una participación de la empresa y carencia de conocimiento de los gerentes o dueños de las Mypes sobre inversión. Por esta razón, es importante una campaña educativa que capacite a los pequeños y medianos empresarios y al personal encargado de las finanzas para que adquieran una formación sobre cómo opera el mercado. Información financiera muy restringida. Por el temor que tienen los representantes de las Mypes a ser fiscalizados, no llevar una buena gestión o la competencia obtengan datos de la empresa. En tal sentido, los pequeños y medianos empresarios tienen que estar dispuestos a presentar sus estados financieros, porque participar en el mercado de capitales exige suministrar informa

Marro (2005), en su trabajo de investigación denominado: “Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso”, **Chile**. Cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc. La única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se debe es proporcionar mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

De la Mora (2006), en su trabajo de investigación denominado: “Necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima”, en **México**. Cuyo objetivo general fue analizar las necesidades de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas pequeñas del sector manufactura. Encontró los siguientes resultados:

De las 16 empresas que actualmente tienen crédito bancario, mencionaron que el destino principalmente en que canalizaron los recursos fue a los siguientes usos: 27% a la compra de maquinaria y equipo, eso es alentador pues la mayoría de las empresas no llevan a cabo la innovación y mejora de productos, este indicador nos muestra un desarrollo futuro de la industria manufacturera, le siguen el 17% para la compra de materias primas, el 13% 19 a gastos operativos, 9% a equipo de transporte, 9 % ampliación y modernización de instalaciones, 9% a abrir nuevos mercados, 4% abrir sucursales, 4% crear nueva línea de productos, 4% pago a proveedores y finalmente 4% adquisición de terrenos. Todo esto con el afán de incrementar la rentabilidad de sus negocios, necesidades de crecimiento.

Nacionales

Claros (2015), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta”, provincia de **Chincha**, 2014. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta-provincia de Chincha, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las MYPE:** el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del

sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE estudiadas son: El 80% tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 46% tiene trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. **Respecto a la capacitación:** El 100% de las Mypes estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos financieros. **Respecto a la rentabilidad:** El 67% de las MYPE estudiadas afirmó que el crédito otorgado mejoró la rentabilidad de su negocio y el 100% afirmó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años. Como conclusiones Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y ventas de abarrotes de Chincha Alta, año 2014, con el 44% los representantes manifestaron que el microcrédito obtenido contribuyó en un 15% en la rentabilidad del negocio; el 76% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de tención de las entidades financieras no está al incremento de la rentabilidad del negocio; así mismo el 88% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el año 2011; el 76% de los representantes de las Mypes afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Casana (2013), en su trabajo de investigación sobre “Las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma”, **Chimbote**; llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios** del 100% de los

representantes legales de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. **Respecto a las características de las Mypes**, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Mypes son formales en el sector comercio. **Respecto al financiamiento**, el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. **Respecto a la capacitación**, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con

respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. **Respecto a la rentabilidad**, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años.

Villaseca (2013), en su investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro hotelería”, en la ciudad de **Talara**; periodo – 2011. Tuvo como objetivo general conocer la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro hotelería en la ciudad de Talara, periodo 2011. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para su realización se escogió una muestra de 18 Mypes a las cuales se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron : **Respecto a los datos generales del representante de la empresa:** La edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 a 50 años la cual representa un 50 % mientras que el 72% de los representantes son masculinos y el 56% tiene estudio superior universitario completo , respecto

al perfil de las Mypes; el 67% de las Mypes tiene una antigüedad de más de 3 años ; el 72% de los representantes legales respondieron tener trabajadores permanentes, **Respecto al financiamiento** : el 45% ha recurrido al tipo de financiamiento de entidades bancarias; el 78% de las empresas invirtieron el crédito prestado en el mejoramiento y/o ampliación del local . **Respecto a la capacitación** antes del otorgamiento de préstamos, el 28% si recibió un sólo curso de capacitación. **Respecto a la rentabilidad:** el 100% de las empresas dicen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad. Como conclusiones obtuvo La edad promedio de los representantes legales de las empresas estudiadas oscilan de 40 – 44 años de edad, representando el 56% de la muestra, así mismo el 92% de los propietarios son de sexo femenino y el 45% tienen educación superior completa; el 32% son profesores, el 80% de los encuestados mencionaron que su objetivo era generar ingresos para la familia.

Silva (2013), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artesanía”, realizada en el distrito de Catacaos – **Piura**; periodo 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro artesanía en el distrito de Catacaos, provincia de Piura, departamento de Piura periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 20 Mypes de una población de 40 empresas del sector comercio del rubro artesanía del distrito de Catacaos; a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando

la técnica de la encuesta. Las Mypes representan un conjunto de pequeñas y medianas empresas formales e informales que realizan actividades de desarrollo, dando oportunidades de empleo o grandes sectores de la población, a la vez de autoempleo de índole familiar permitiendo combatir pobreza. Algunas empresas de este sector no son consideradas sujetas a crédito por la existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las Mypes. Actualmente en la ciudad de Piura. El presente estudio se sustenta en las diversas fuentes de información disponibles sobre el sector artesanal y las entidades financieras del departamento de Piura.

Cáceres (2012) en su tesis, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro bordados artesanales”, realizada en distrito de Chiva - **Arequipa**, período 2008-2009, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro bordados artesanales del distrito de Chiva, provincia de Callosa, región Arequipa; la investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 talleres de bordados de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados se encuentran en el rango de 30 a 44 años; el 65.0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior; respecto al perfil de las Mypes, el 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados

dijeron tener más de 03 años de antigüedad empresarial, el 95% dijeron tener entre uno a cinco trabajadores. Respecto al financiamiento: El 70% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros, con una tasa promedio de 3% mensual; el 70% de las Mypes solicitaron crédito financiero hasta por más de tres veces al año, el 65% de las Mypes que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 85% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 90% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años. Y llegando a las conclusiones En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 63% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edificar con el 45%, seguido de Mi Banco con el 25% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 45%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las Mypes refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corta plazo representando el 100%; en cuanto al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las Mypes refirieron que fueron 2 veces representando el 60%. Y las recomendaciones fueron: a) Se debe realizar

estudios de correlación entre financiamiento y rentabilidad empresarial, para demostrar los beneficios de los mismos. b) Las instituciones financieras deben realizar cursos de capacitación crediticia antes del otorgamiento del mismo, con el propósito de disminuir la desinformación que existe respecto a los procedimientos de inversión adecuada, así mismo respecto a las garantías, los plazos y tasas de interés.

Regionales

Vásquez (2012), “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes de Pucallpa”, realizada en **Ucayali**, periodo 2011, tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro- y pequeñas empresas de Pucallpa, Ucayali, 2011. Este trabajo de meta análisis ha tomado como data a 194 Mypes consideradas en 19 trabajos de investigación realizados por 19 estudiantes de la carrera profesional de Contabilidad del Centro Uladech-católica de Pucallpa en el I Taller de Investigación, llevado a cabo el año 2011. Se encontraron los siguientes resultados: • **Respecto a los empresarios y las Mypes.** En promedio, el 93 % de los dueños de las Mypes de la data son adultos, el 66 % son de sexo masculino y el 31 % tiene secundaria completa. Asimismo, en cuanto a las características de las Mypes de la data, el 80 % tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 84 % son formales. • **Respecto al financiamiento.** En promedio, el 59 % de las Mypes de la data financió su actividad económica con préstamos financieros de terceros; el 61 % de los que solicitaron créditos de terceros lo hizo del sistema bancario, y el 59 % de dichos créditos, lo invirtieron como capital de trabajo. • **Respecto a la capacitación.**

En promedio, el 53 % de las Mypes de la data no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos y el 44 % de los trabajadores de dichas Mypes no recibió ningún curso de capacitación. • Respecto a la rentabilidad: En promedio, el 73 % de las Mypes de la data comentó que la rentabilidad de las empresas mejoró en los dos últimos años. Finalmente, poco más de la mitad (59 %) de las Mypes de la data financió sus actividades productivas y de comercio con recursos financieros de terceros. Dichos créditos provinieron del sistema bancario en su mayoría, y lo invirtieron como capital de trabajo.

Sinarahua (2011), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro suministros de computo del distrito de Callería”, realizada en la ciudad de **Pucallpa**, período 2010 – 2011. Proyecto para optar el título de Contador Público, manifiesta que a nivel mundial la revalorización del sector Mypes como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de los años 70, debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, es decir que el antiguo paradigma de que solo son empresas aquellas unidades de producción que producen bienes o tangibles cambia rotundamente desde que las facturaciones por servicios de consultorías empresariales, tratamientos clínicos, respaldo o soporte técnico y la valorización del conocimiento como factor de producción de riqueza; empiezan a generar riqueza y valor agregado a los intangibles que con el tiempo se comienzan a valorizar como un activo tanto como las infraestructuras o maquinarias en las principales economías; paralelamente el crecimiento de los productos informáticos en un contexto en que los cambios se dan día a día y que la

obsolescencia se cuenta por segundos, las empresas se ven en la necesidad de reducir su tamaño para contar con mayor eficiencia, es decir se hacen pequeños los productos y se hacen pequeñas las empresas

Bardales (2011), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas sector comercio rubro renovadoras de calzado del distrito de Callería”; Provincia de **Coronel Portillo**, periodo 2009 - 2010. La investigación fue descriptiva, no experimental, para llevar a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 8 Mypes de una población de 20, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 88% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 50% de los empresarios tienen grado de instrucción secundaria completa **Respecto a las características de las Mypes:** El 100% de los empresarios se dedican al rubro de renovadoras de calzado de hace más de 3 años. El 75% tienen dos trabajadores eventuales. **Respecto a la rentabilidad:** El 88% de los empresarios dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron en la rentabilidad de sus empresas. El 63% de los empresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas. El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus Mypes si había mejorado en los dos últimos años. Conclusiones. Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados; el 100% de los encuestados no precisa su edad, el 88 son masculino, y el 50% tienen grado de instrucción secundaria completa.

Características de la Mypes El 100% de los Mypes tienen más de 3 años en el rubro empresarial. No tiene un trabajador permanente El 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales. Y el 100% de los encuestados manifestaron que la formalización de las Mypes fue por subsistencia. **Respecto a la rentabilidad:** El 88% manifestó que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de sus empresas el 62% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si mejoro su rentabilidad en los dos últimos años.

Locales

López (2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes”, realizado en el distrito de **Callería**, periodo 2015. En su Informe de tesis para optar el Título profesional de Contador Público, refiere; que el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro abarrotes del distrito de Callería 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 53% son del sexo masculino y el 47% son del sexo femenino; además, solo el 25% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 15% secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes: el 100% se

dedica al rubro abarrotes hace más de 3 años, el 74% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 74% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 60% de las Mypes encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 40% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales, en tecnología, capacitación y en activos fijos. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Mypes que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo tanto, no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

García (2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas”, realizado en el distrito de **Callería**, periodo 2016. Tesis para optar el título de: Contador Público, refiere; El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Boticas del distrito de Callería, periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida de 20 Mypes, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados son adultos, el 40% es masculino y el 30% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 65% de trabajadores

eventuales. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, el 70% fue solicitado al banco scotiabank. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% se capacito en inversión del crédito financiero, y el 15% participo en otros seminarios. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestaron que, si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 95% manifestó que la rentabilidad si mejoro, y el 90% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.

Bases Teóricas

Conceptualización de financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Hernández (2002), toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma (2007), el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión

de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

FINANCIAMIENTO

Las Mypes buscan recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Las fuentes de financiamiento que tiene básicamente una empresa se pueden dividir en tres grupos:

- Autofinanciamiento:

Está referido al conjunto de recursos financieros que obtienen las empresas por si mismas sin necesidad de recurrir a fuentes externas, generadas por sus propias operaciones. Donde las principales fuentes de autofinanciación son los beneficios retenidos y las amortizaciones.

La autofinanciación beneficia la estructura y funcionamiento del sistema de gestión e incorpora ventajas futuras a todos los partícipes.

- La Capacitación:

Para la empresa es importante el desempeño del trabajador donde se busca el aumento de su capacidad laboral, por ejemplo, realizando programas

de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, etc.

La capacitación es un elemento importante que enfrentan las Mypes, esencial que influye directamente en la capacidad de la persona en la toma de decisiones claves para el futuro de la organización. Busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento de la organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente.

La Rentabilidad:

La rentabilidad en relación con las Mypes, se obtiene a partir de las actividades económicas que esta realice. Para considerar el mejoramiento de la Mypes se debe tomar en cuenta los dos aspectos: La Situación Financiera que está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee.

La Situación Económica que está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa logra rentabilidad

cuando realiza buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

De acuerdo a lo planteado por Hernández (2002), cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma (2007); para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa:

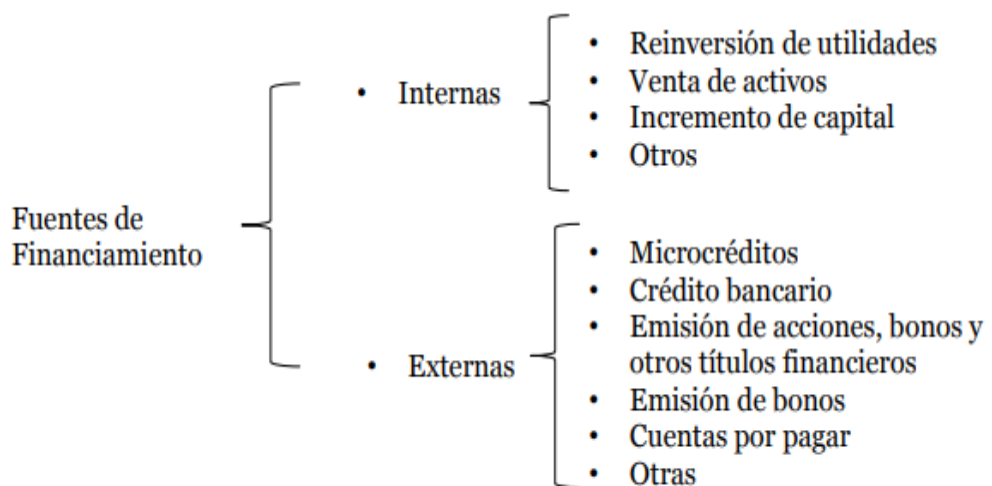


Figura 1. Fuentes de financiamiento

➤ **Fuentes de financiamiento formal**

En base a las investigaciones de Alvarado (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

• **Bancos**

Según Conger (2009), En el Perú: los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.

Pro Inversión (2007), Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil.

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

• **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa**

Inga (2009), Las EDPYMES son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas.

Pro Inversión (2007), Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades.

• **Cajas municipales de ahorro y crédito**

Conger (2009), Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.

Portocarrero (2000), coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

- **Cajas rurales de ahorro y crédito**

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Conger (2009), Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.

A modo de conclusión Pro Inversión (2007), menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que, para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

- **Cooperativas de ahorro y crédito**

Webb (2009), Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

- **Fuentes de financiamiento semiformal**

Trivelli (2001), de acuerdo al estudio que se realizó menciona, que éstas son entidades que, estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG) (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

- **ONG**

Conger (2009), En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de

Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas.

➤ **Fuentes de financiamiento informal**

Trivelli (2001), El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

• **Agiotistas o prestamistas profesionales**

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.

• **Juntas**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado,

luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

- **Comerciantes**

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

- **Ahorros Personales**

Longenecker (2007), Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio.

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

CONCEPTUALIZACIÓN DE MYPES

Según el estudio realizado por Pro Inversión (2007), una Mypes es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados. Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (**Ley 28015**), una Mypes es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Para Regalado (2006), las Mypes son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las Mypes fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (Mypes), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Mypes de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimiento de salones de belleza y otros.

CLASIFICACIÓN DE MYPES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

Las Mypes, desarrollan diversas actividades económicas, de las que obtienen productos, bienes o servicios, con el fin de atender las necesidades de las personas y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos.

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

IMPORTANCIA DE LAS MYPES DEL PAÍS:

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

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

PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE UNA MYPES:

Entre los principales problemas que se pueden observar en la estructura organizacional de una Mypes están:

- El personal realiza una misma función de manera repetida e innecesaria.
- Jefes sin personal a cargo o con exceso de personal.
- Definiciones imprecisas de funciones para determinado cargo.
- Asignación de funciones diversas a un mismo cargo.
- Aumento de la complejidad del cargo sin el debido aumento salarial.
- Falta de especialización en las tareas.

Todos estos problemas provocan diversas trabas y descoordinaciones en el trabajo, como:

- Desequilibrios en las cargas de trabajo.
- Falta de información entre el personal.
- Deterioro del ambiente de trabajo.
- Desmotivación del personal.
- Falta de control interno.
- Centralismo en la toma de decisiones.
- No cumplimiento de metas o tareas.

ELEMENTOS DE UNA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

• Producción:

En términos generales, Zorrilla (2004), se refiere a la producción como la creación de bienes y servicios. Es decir que debe comprender la totalidad de la vida económica. Transformar la materia, no solo referida

a una transformación física, sino también a la adaptación del objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización.

- **Ingresos:**

Según Martínez (2009), será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico.

- **Empleo:**

Barba (2011), define el empleo como una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.).

- **Tecnología:**

Benavides (1998), La tecnología se puede definir como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación, de la experimentación o de la experiencia y que, unido a los métodos de producción, comercialización y gestión que le son propios, permite crear una forma reproducible o generar nuevos o mejorados productos, procesos o servicios”

Para Proveda (2007), La tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios

- **Proveedores:**

Para López (2008), Los proveedores son empresas que garantizan el suministro de materias primas y/o servicios de transporte a una empresa fabricante. Así mismo, se refiere a las personas que surten a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Por lo que un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y MOTIVACIÓN DEL PERSONAL

Son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aún cuando se encuentra en un franco crecimiento.

i. La capacitación en una Mypes.

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por

ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece con un diagnóstico, que debe incluir: Las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; y Las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

ii. La asistencia técnica

Los servicios de asistencia técnica consisten en un proceso de diagnóstico y ayudan a definir las opciones o cursos de acción por seguir para la toma de decisiones y la solución de problemas concretos en la organización.

Ley N.º 30056 que modifica la actual Ley Mypes y otras normas para las micro y pequeñas empresas

El Congreso de la República promulgó la Ley N.º 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N.º 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

Ley a las Micro y Pequeñas Empresas:

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. N.º 007-2008-TR		Ley N.º 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.

Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción.

Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

- El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.

- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral

regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”

La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N.º 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña

Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

Modificación de la denominación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR

Mediante el artículo 10° de la Ley N.º 30056, se modifica la denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Otra de las modificaciones que incorpora la Ley N.º 30056 es la inclusión de una nueva categoría empresarial que es la “mediana empresa”, que, si bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial. En ese sentido, todas las micro, pequeñas y medianas empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

Ley N.º 30056 dispone lo siguiente: “Las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo 1086” (resaltado nuestro). En ese sentido, el criterio de clasificación en función del número de ventas anuales no resulta aplicable para aquellas empresas constituidas como MYPE desde el 1 de octubre de 2008 hasta el 2 de julio de 2013, siendo aplicable para las que se registren como MYPE a partir del 3 de julio de 2013.

Naturaleza y permanencia en el régimen de las MYPES

Mediante el artículo 11º de la Ley N° 30056, que modifica el artículo 42º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, se establece que la naturaleza del régimen laboral especial es de carácter permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; por ende, a la categoría empresarial de mediana empresa se le aplica el régimen laboral general.

Con relación a la permanencia en el régimen de las MYPE, la Ley N° 30056 realiza una modificación sustancial respecto al periodo de gracia que tendrían las pequeñas empresas que superen por 2 años consecutivos el número de ventas anuales. La norma establece que el periodo de gracia serán 3 años adicionales en el que las pequeñas empresas puedan estar bajo dicho régimen laboral especial, conforme al

siguiente texto: “La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral”. En ese sentido, si bien mediante la presente norma se busca otorgar incentivos empresariales, estos no deberían darse en perjuicio de los derechos laborales que tienen los trabajadores, por lo que desde nuestro punto de vista, la ampliación del periodo de gracia aunado al carácter permanente del régimen laboral especial de las MYPES, permite comprender las intenciones del gobierno actual de desconocer los derechos laborales –mínimos– que tienen los trabajadores, bajo el exiguo argumento de promover la “competitividad y la formalización” de este grupo empresarial, dado que el otorgar la permanencia de un régimen especial no va a significar la –inmediata– formalización, ni el reducir los derechos laborales de cierto grupo de trabajadores conllevará a que nuestro mercado empresarial peruano sea competitivo, porque la competitividad no solo se logra reduciendo los costos laborales, por el contrario son varios los factores que determinarán cuán competitiva puede ser una empresa.

Por ello, consideramos que el Estado tiene un rol primordial como garante de los derechos fundamentales que tienen sus ciudadanos, y

constituye un derecho fundamental el derecho a los beneficios sociales que han sido reconocidos a los trabajadores –y ahora se pretende, desconocer a cierto grupo de trabajadores–, así como el derecho universal a la seguridad social tanto en salud como en pensión, que son pilares fundamentales para garantizar el derecho a un proyecto de vida, conforme lo establece el artículo 22° de la Constitución Política de 1993.

LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Durand (1957), La estructura financiera óptima según esta posición, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que constituye un absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente. Aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio.

Los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para

el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además, esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

Modigliani y Miller (MM) en (1958). Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

En la **primera proposición** Modigliani y Miller (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su **segunda proposición**, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de

una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento

Luego, en la **tercera proposición** afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa

TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO

Escobedo (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller.

TEORIA DE LA CAPACITACION

La capacitación en el trabajo no puede escapar al concepto de la educación continua, que pueda significar un verdadero proceso de aprendizaje y un cambio de actitudes del individuo, en beneficio de una mayor y mejor capacidad de conocimiento, ya que quien aprende es un agente que genera su propia información, para ratificar o rectificar sus

acciones, sus hábitos y comprender en forma más real su ubicación en el contexto social en el que se encuentra inmerso.

La capacitación del personal de cualquier empresa, es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio, así mismo se supone que puede generar potencialmente mayor productividad. La globalización de la economía ha creado muchas oportunidades para las Mypes, pero también ha creado un sin número de retos, especialmente para las empresas de este tipo que desean tener una presencia global, o que envían a sus trabajadores a asignaciones en el extranjero, para poder comunicarse y comerciar

Es por ello que, entre otras cosas, hoy por hoy se requiere de personas mejor capacitadas (administradores), para enfrentar los cambios que demandan las organizaciones, cambios con un enfoque de desarrollo integral (administrativo), considerando que los modelos tradicionales y actuales de la administración, se encuentran en una etapa crítica, al no resolver los problemas y cubrir o satisfacer las necesidades que demanda la sociedad actual, entendiéndola a ésta también como una organización.

Problemas como la destrucción del medio ambiente, la pobreza, el desempleo, deben motivar a las empresas y a sus empresarios a buscar nuevas y mejores formas de administrar, nuevas formas de integrarse al entorno social que las rodea y del cual directa o indirectamente se benefician, y para ello se requiere de personas que posean o desarrollen actitudes investigativas, que les permitan conocer a su empresa, generar

nuevas formas de competir, pero sobre todo, que orienten a las organizaciones a su desarrollo social y económico integral.

Toffler (2011), manifiesta que en el mundo se está produciendo un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.

La capacitación en el trabajo se manifestó durante mucho tiempo a través de un aprendizaje en asociaciones gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta. Ante todo, hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios.

TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD

Ferruz (2000), manifiesta “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”; que la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la

inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

- **Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe:**

El modelo de mercado de Sharpe (1963), surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de

Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

TIPOS DE RENTABILIDAD

Abundando en la opinión, según Banegas (1998), sostiene en su “Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros”, existen dos tipos de rentabilidad:

- La Rentabilidad Económica:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto

de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

- **La Rentabilidad Financiera:**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

RATIOS DE RENTABILIDAD

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

- **Beneficio neto sobre recursos propios medios.**

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

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

- **Beneficio neto sobre ventas.**

Esta ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevadas de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

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

- **Rentabilidad económica.**

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

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Benef. antes de imput. y tributos} \times 100}{\text{activo total}}$$

- **Rentabilidad de la empresa.**

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

$$\text{Rent. de la empresa} = \frac{\text{beneficio de explotación}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{activo-amort-provisiones}}$$

- **Rentabilidad del capital.**

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

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio-impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

- **Rentabilidad de las ventas.**

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

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

- **Rentabilidad sobre activos.**

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

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

MARCO CONCEPTUAL

Definiciones del financiamiento

Capillo (2011), es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que

generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Financiamiento o financiación significa aportar los recursos necesarios para desarrollar una actividad.

Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Thompson (2006), La empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.

Quincho (2011), menciona que es una pequeña unidad de producción, explotación, comercio o prestación de servicios. Las Mypes son unidades económicas que se asumen que son creadas por personas de

bajos recursos económicos ello las Mypes pueden ser creadas por cualquier persona que tenga iniciativa con la finalidad de poder sostener sus necesidades, pero independiente a ello las Mypes pueden ser creadas por cualquier persona que tenga iniciativa.

IMPORTANCIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES),

Las micro y pequeñas empresas han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 41% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada 5 minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría esta aun centrada en lima. Además, la micro y pequeña empresa ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú, llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor, mientras que en otros países el índice promedio es del 9%.

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

Se le ha prestado un gran interés, sobre todo teniendo en cuenta las carencias de líneas de crédito en condiciones blandas orientadas a las

Mypes, así como las exigencias de garantías que solicitan las entidades financieras para calificarlas como sujeto de crédito.

RENTABILIDAD FINANCIERA

Según Zamora (2010), 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.

La rentabilidad nos permite hacer un análisis completo que más allá de indicadores como el valor actual neto, el periodo de retorno de la inversión, la tasa interna de retorno, la estructura de costos, los puntos de equilibrio, el análisis de sensibilidad; etc.; nos permite realizar un importante análisis que da cuenta de la salud integral de la empresa: el rendimiento de las utilidades.

DATOS INFORMATIVOS SOBRE LA MYPE – SECTOR COMERCIO RUBRO OPTICAS

- Importancia de las Ópticas

Cuidar la visión es importante porque gracias a ella podemos

realizar un sinnúmero de actividades diarias, una vista saludable permite que podamos vivir la vida fácilmente. Nunca debemos abusar o descuidar nuestros ojos que son un diseño perfecto cuando se encuentran sanos y los lentes pueden ayudarnos a mejorar nuestra visión a modo de prevención o como tratamiento.

¿Para qué sirven los lentes oftálmicos?

- Los lentes previenen y tratan a tiempo los problemas que ocasionan la pérdida de la capacidad visual y ceguera.
- Cuidan la visión.
- Ofrecer salud visual a largo plazo.
- Protegen de los rayos ultravioleta.
- Si usa los lentes indicados por su oftalmólogo y optometrista puede evitar los daños en la retina, cansancio visual, conjuntivitis, degeneración macular y cataratas.
- Los lentes oftálmicos sirven para corregir errores de refracción.
- Sirven para tratar astigmatismo, miopía, hipermetropía y presbicia.
- Los lentes sirven para evitar ser vulnerable a los padecimientos de enfermedades oculares.
- Los lentes fotosensibles: Contrarrestan problemas de deslumbramiento, Ofrecen una visión nítida en ambientes internos, Disminuyen la tensión y fatiga ocular, Reducen eficientemente el resplandor.
- Protegen del polvo.
- Los niños, adolescentes y jóvenes con problemas de visión mejoran su

rendimiento en la escuela.

- Las personas que laboran en oficinas o en otros trabajos también mejoran su desempeño, rendimiento y evitan accidentes.

Finalmente, además de corregir defectos visuales, también son buenos para verse más atractivos. También es importante comer sanamente porque nuestra visión lo necesita, una dieta balanceada será muy favorable, no es recomendable leer o trabajar en lugares con una mala iluminación.

- **Características de la Ópticas:**

La óptica es una disciplina científica derivada de la física, encargada del estudio de la luz y sus distintos fenómenos que son de gran interés para la física. Estos fenómenos son de mucho interés porque los resultados de muchos experimentos se manifiestan por medio del sentido de la vista como fenómenos de colores. Igual de importante y de interés en cada detalle en el desarrollo histórico y el descubrimiento de los diferentes principios, conceptos y propiedades de la luz que dan origen a esos fenómenos.

Estos numerosos experimentos se pueden agrupar juntos y clasificar bajo uno de los tres siguientes títulos:

- **Óptica geométrica:** -Propagación rectilínea de la luz, -Velocidad finita, -Reflexión, -Refracción
- **Óptica física:** -Difracción, -Interferencia, -Polarización, -Doble refracción
- **Óptica cuántica:** -Efecto fotoeléctrico, -Efecto Compton, -Excitación

atómica, -Producción de pares.

- **Tipos de Ópticas**

Para fabricar un objetivo se requiere de varios tipos de ópticas y grupos de las mismas para reducir al máximo las aberraciones ópticas.

Consideremos dos tipos:

- **ópticas convexas**

La óptica convexa se distingue visualmente porque tiene una estructura de mayor grosor en su centro que en sus extremos. Así cuando los rayos de luz la atraviesan, se desvían hacia el centro del eje, o sea convergen hacia el centro.

- **ópticas cóncavas**

Al ver una lente cóncava, observamos que es de menor grosor en el centro que en los extremos. Cuando la luz atraviesa una lente cóncava esta se desvía hacia fuera, o sea, diverge. A diferencia de las lentes convexas, que producen imágenes reales, las cóncavas sólo producen imágenes virtuales, es decir, imágenes de las que parecen proceder los rayos de luz.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

La población estuvo constituido por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017, que representa el 100% la población.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Razón: 01-05 06-10 11-15 años
		Número de trabajadores	Razón: 01-03 06-12 13 a más

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora las micro y pequeñas empresas	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal: Si No
		La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Si No

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

3.4.1 Técnicas.

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

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Paint.

3.7 Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	METODOLOGIA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO
"Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017?	Describir las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Edad	Razón: Años	Cuantitativo- Descriptivo	Constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.
				Sexo	Nominal: Masculino Femenino			
				Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad			
				El personal que labora en la empresa es estable	Nominal: Si			
			Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años			
				Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más			
				Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar			
		ESPECIFICO		Como financió su crédito	Nominal: Propio Terceros	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
		* Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, ópticas del distrito de Callería, 2017.	Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria	No Experimental- Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.	Se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Spss.
		*Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017		Recibió el crédito	Nominal: Si No			
		*Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017		Tipo de crédito que recibió	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo			
		*Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017		Cuántas veces solicitó crédito	Cuantitativa: Especificar			
		*Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017		En que invirtió el dinero que recibió	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar			
		*Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017		Crédito que recibió contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:	Nominal: Si No			
		*Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017		Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	Nominal: Si No			

3.8 Principios éticos

Principios éticos, la investigación se basará en los siguientes principios éticos:

- **Integridad Con rectitud**, honestidad en cada uno de los procesos del desarrollo del estudio.
- **Compromiso**, a través de un pacto de exigencia con las obligaciones contraídas en la realización de las diversas actividades para el cumplimiento de las tareas asignadas en el desarrollo del estudio.
- **Responsabilidad**, en donde el responsable de la investigación es responsable de todas las decisiones del desarrollo de la tesis.
- **Información**, la investigación se realizó con el consentimiento informado de aquellos que se ven afectados por o inmersos en el desarrollo del estudio, identificando claramente los propósitos de la investigación.
- **Fidelidad de información** Consistente en citar a los autores textuales por la información obtenida de sus estudios realizados.

IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	5	25%
30-44 años	6	30%
45-60 años	5	25%
65 años a mas	4	20%
Total	20	100%

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

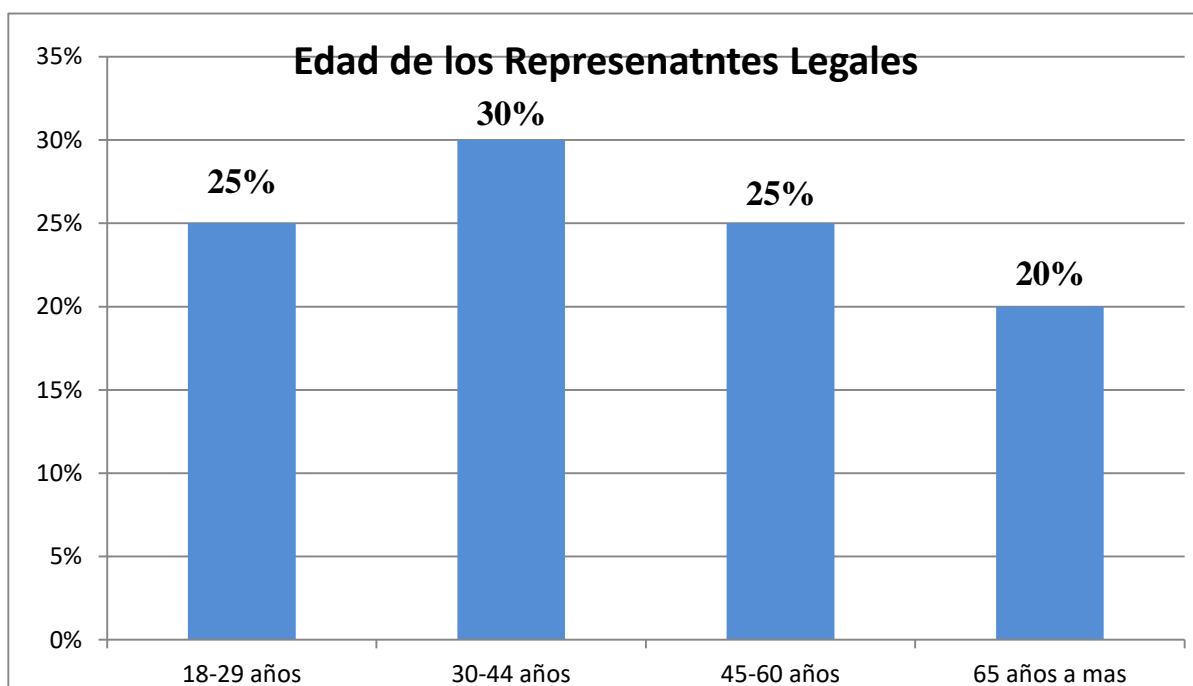


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 01.

TABLA N° 02

EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	14	70%
Femenino	6	30%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

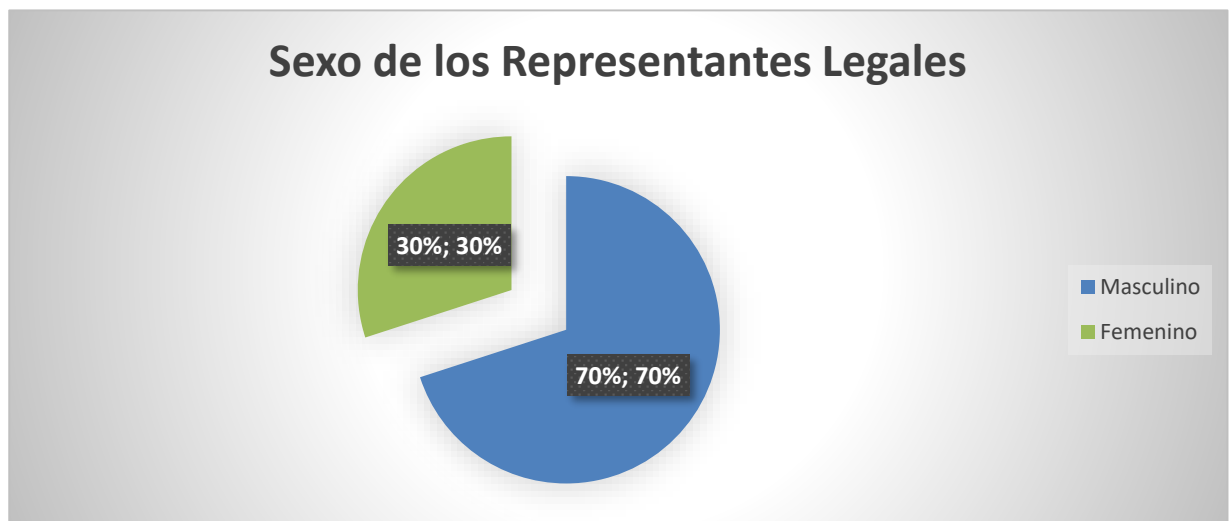


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	11	55%
Superior universitario incompleta	9	45%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	20	100%

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

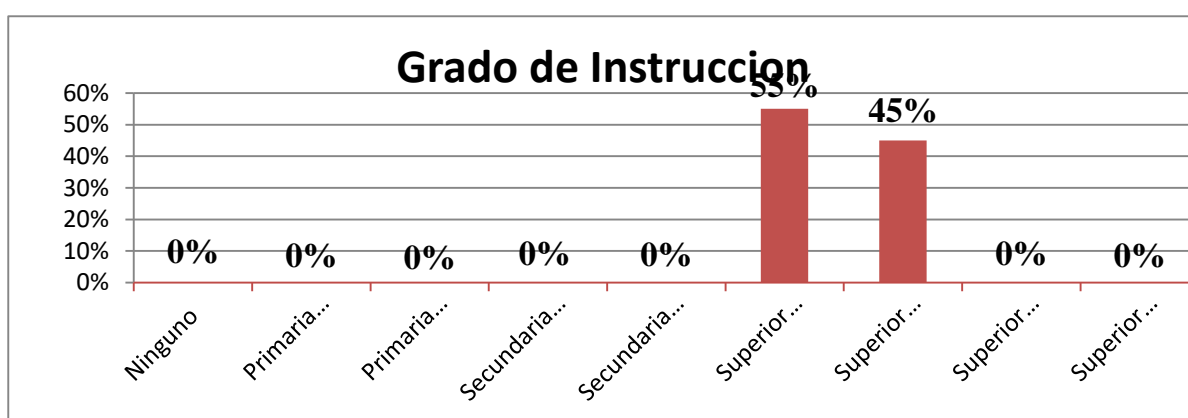


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

.Fuente: Figura N° 03

TABLA N° 04

**TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Años	Frecuencia	Porcentaje
1- 4 años	5	25%
5-10 años	7	35%
10 años a mas	8	40%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

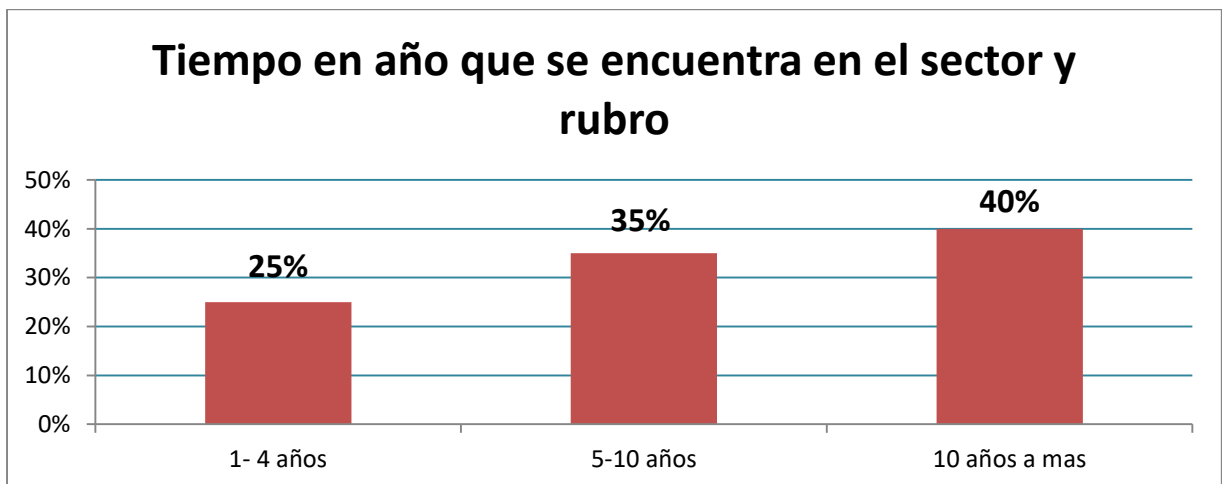


FIGURA N° 04. Tiempo que se encuentran en este rubro los representantes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN° 04

TABLA N° 05

CUALES ES SU OBJETIVO DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Maximizar Ganancias	10	50%
Dar empleo a la familia	5	25%
Genera ingresos familiar	5	25%
otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

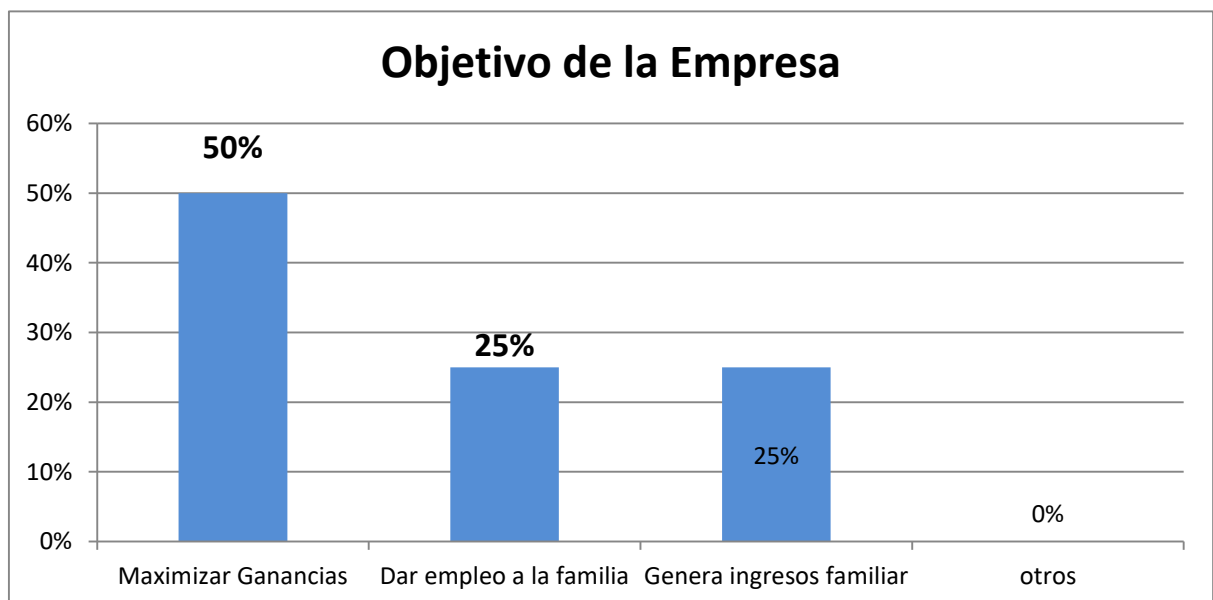


FIGURA N° 05. Los objetivos de la empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 05

TABLA N° 06

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	4	20%
2	9	45%
1 a 3	7	35%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

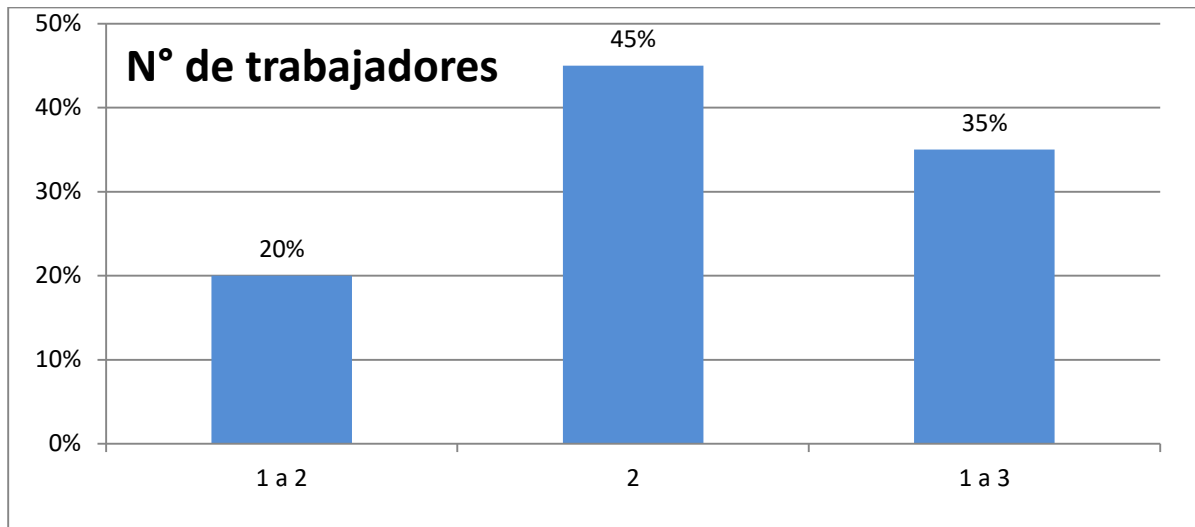


FIGURA N° 06. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 06

TABLA N° 07

EL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA ES FORMAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	60%
No	8	40%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

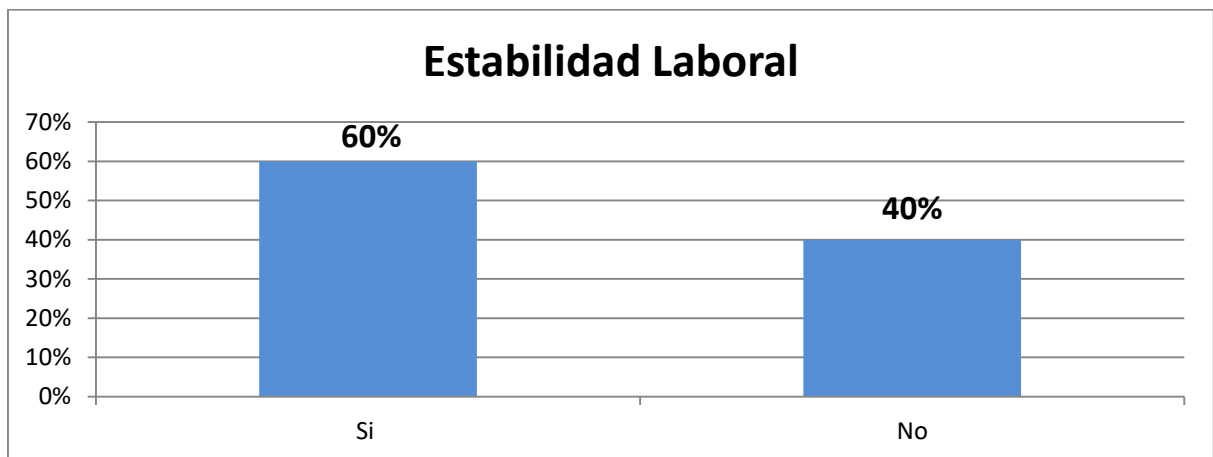


FIGURA N° 07. La formalidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 07

TABLA N° 08

**COMO FINANCIA SUS ACTIVIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	12	60%
Financiamiento de terceros	8	40%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

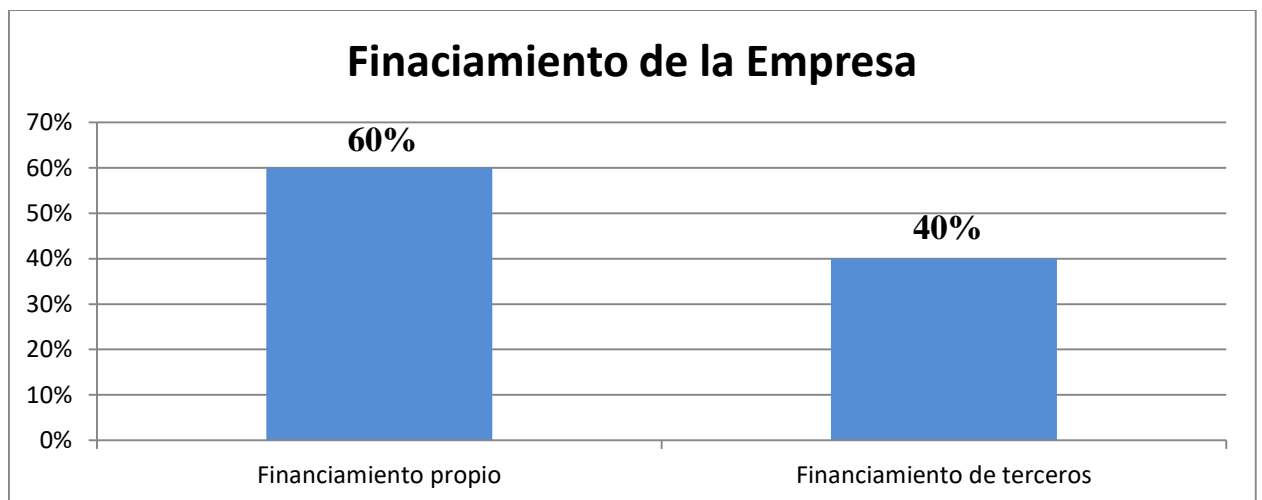


FIGURA N° 08. Como financia su empresa las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 08

TABLA N° 9

**ENTIDADES FINANCIERAS LE OTORGA MAYORES FACILIDADES PARA LA
OBTENCION DEL CREDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	6	30%
Entidades no bancarias	11	55%
Prestamistas	3	15%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

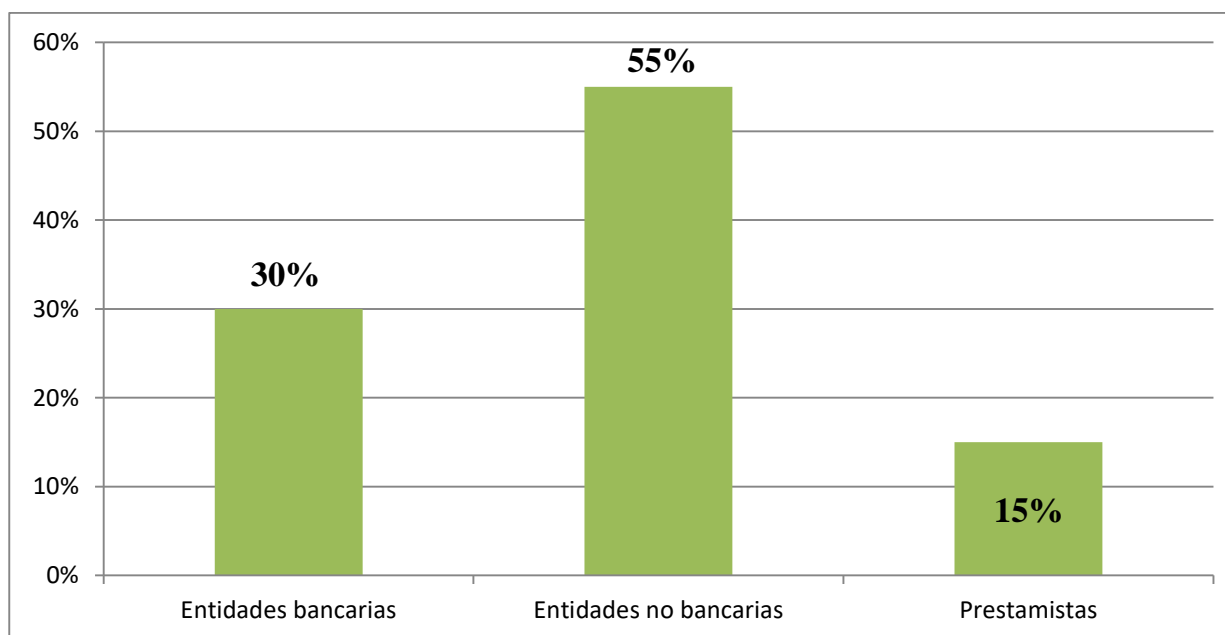


FIGURA N° 09. Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 09

TABLA N° 10

**LAS ENTIDADES FINANICERAS OTORGAN EL CREDITO SOLICITADO A LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS
DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	75%
No	5	25%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

en estudio.

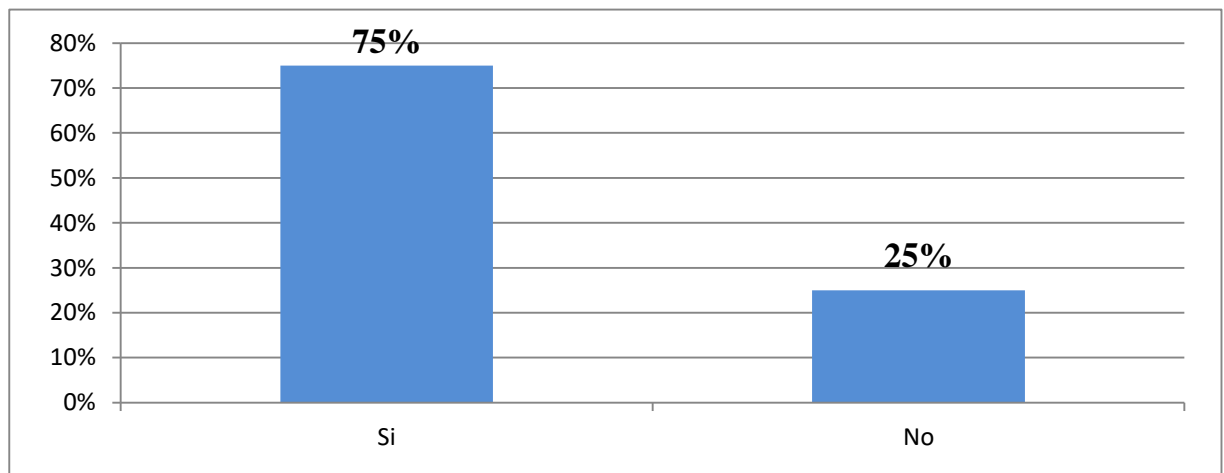


FIGURA N° 10. Las entidades financieras otorgan el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 10

TABLA N° 11

A QUE ENTIDAD RECURRE PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Scotiabank	3	15%
Interbank	5	25%
Caja Arequipa	5	25%
MiBANCO	7	35%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

en estudio.

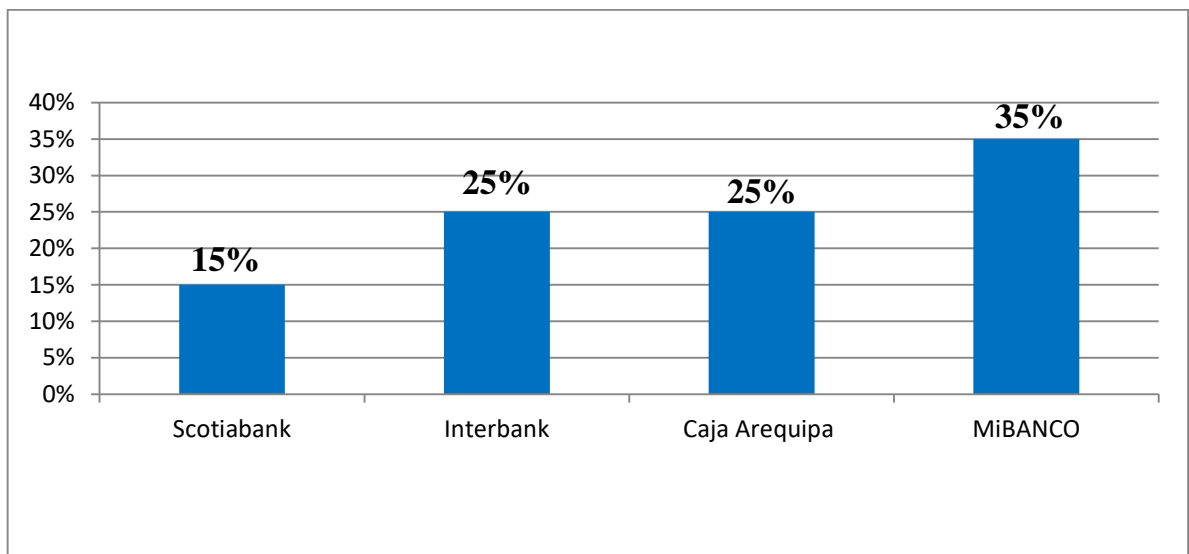


FIGURA N° 11. A qué entidad recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 11

TABLA N° 12

**EL CREDITO OBTENIDO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo	13	65%
Largo Plazo	7	35%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

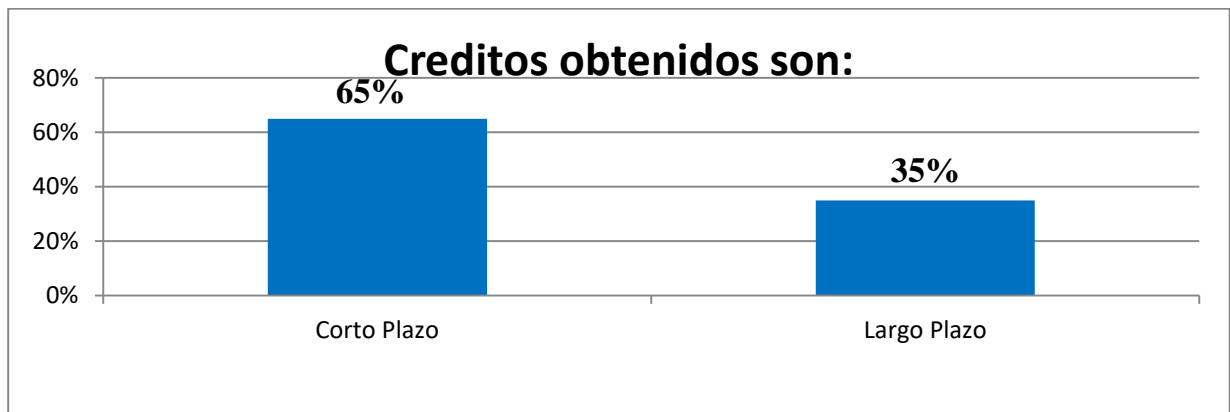


FIGURA N° 12. El crédito obtenido de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 12

TABLA N° 13

CUANTAS VECES SOLICITO PRESTAMO EN EL AÑO 2017 LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
1 Veces	9	45%
2 Veces	7	35%
3 Veces	4	20%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

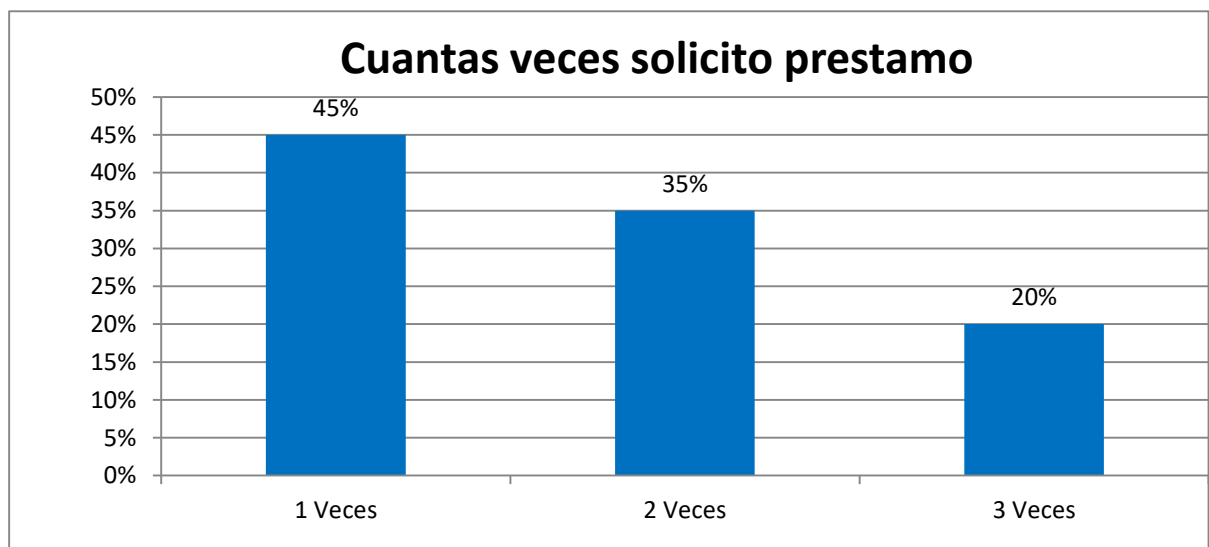


FIGURA N° 13. Cuántas veces solicito préstamo en el año 2017 las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 13

TABLA N° 14

TASA DE INTERES QUE PAGAN MENSUAL A LAS ENTIDADES BANCARIAS Y NO BANCARIAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

%	Frecuencia	Porcentaje
12.30%	6	30%
28.70%	8	40%
31.40%	6	30%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

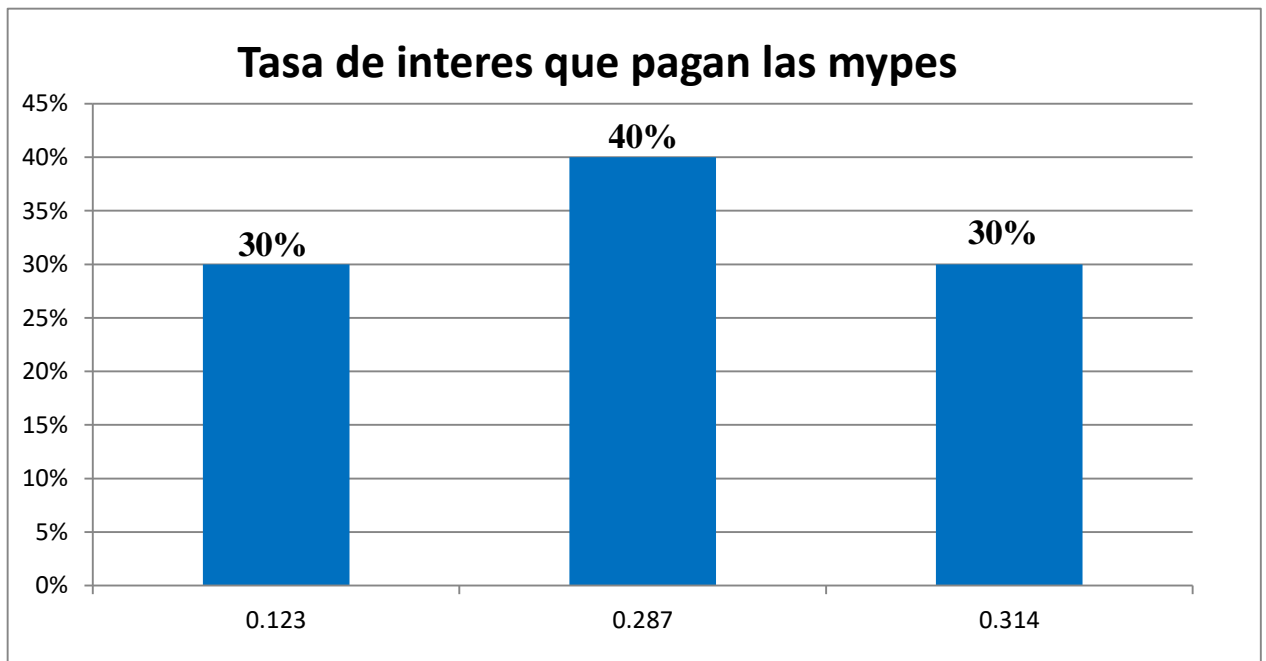


FIGURA N° 14. Tasa de interés que pagan mensual a las Entidades bancarias y no bancarias las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 14

TABLA N° 15

LOS CREDITOS OBTENIDOS MEJORAN CON SU ACTIVIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100%
No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

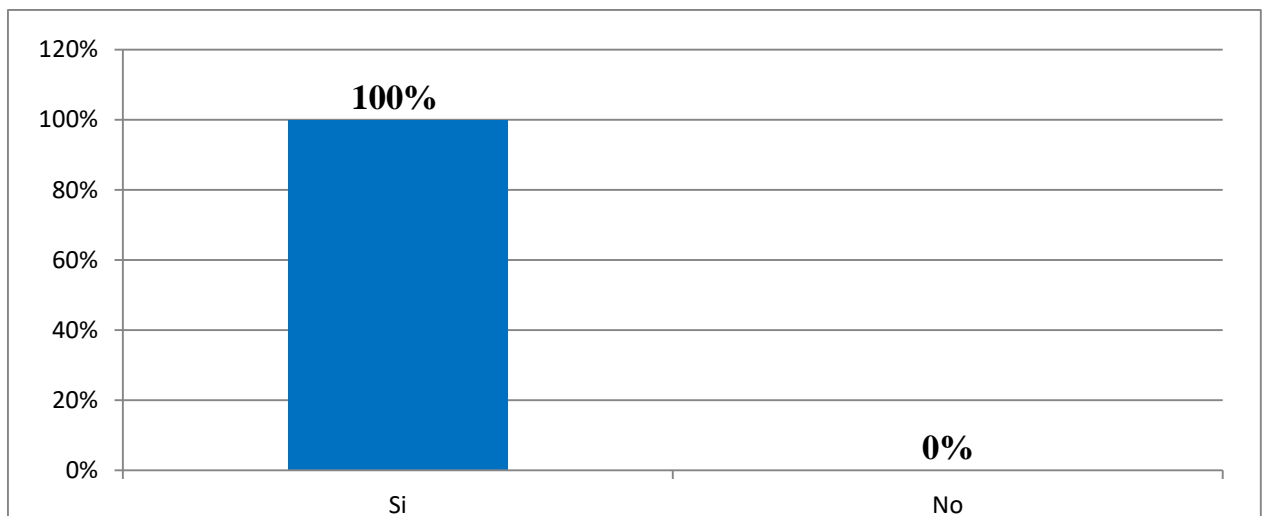


FIGURA N° 15. Los créditos obtenidos mejoran con su actividad económica y financiera de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 15

TABLA N° 16

**EN QUE FUE INVERTIDO EL CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVIERON
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Inversion	Frecuencia	Porcentaje
Capital de Trabajo	11	55%
Mejor del local	5	25%
Activo Fijo	4	20%
Programa de Capacitacion	0	0%
Otro	0	0%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

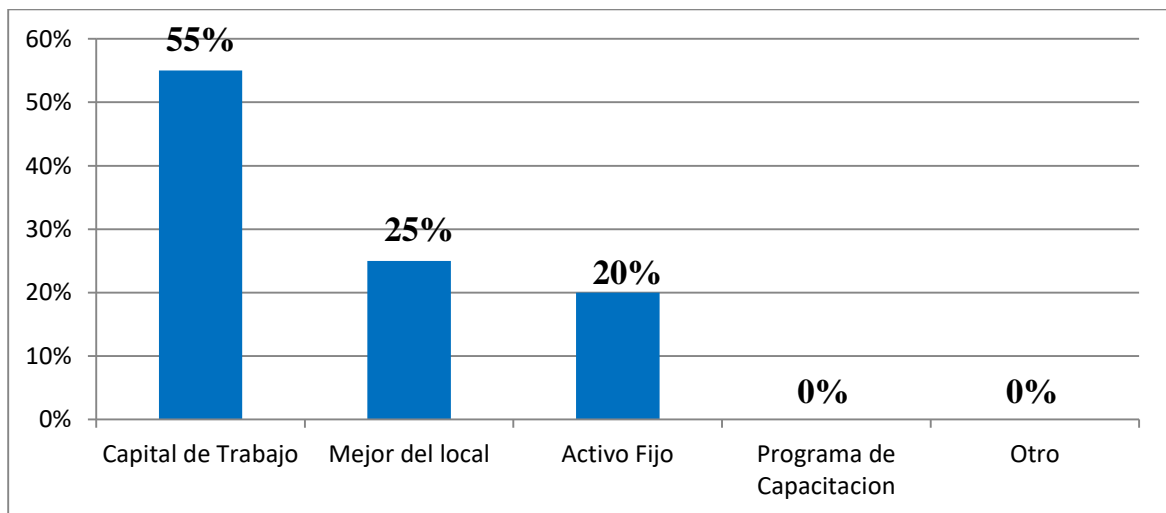


FIGURA N° 16. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 16

TABLA N° 17

EL MICRO CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVO CONTRIBUYO AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	70%
No	6	30%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

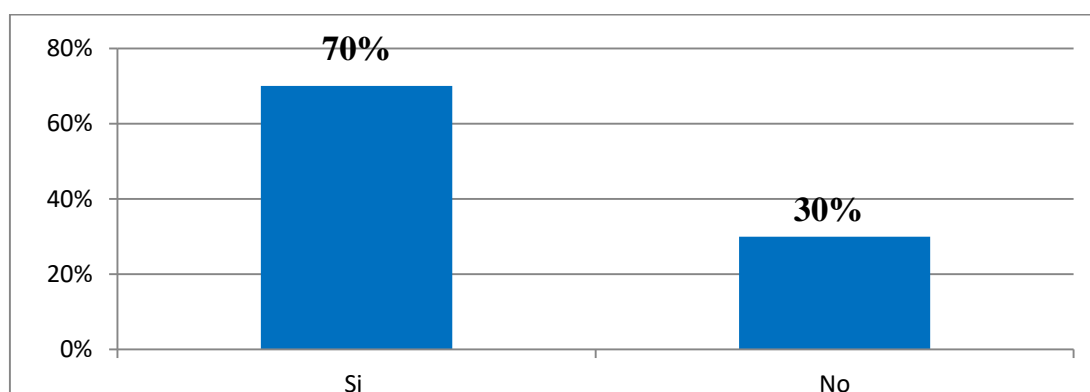


FIGURA N° 17. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de la empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 17

TABLA N° 18

RECIBIERON CAPACITACION PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO FINANCIERO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	60%
No	8	40%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

en estudio.

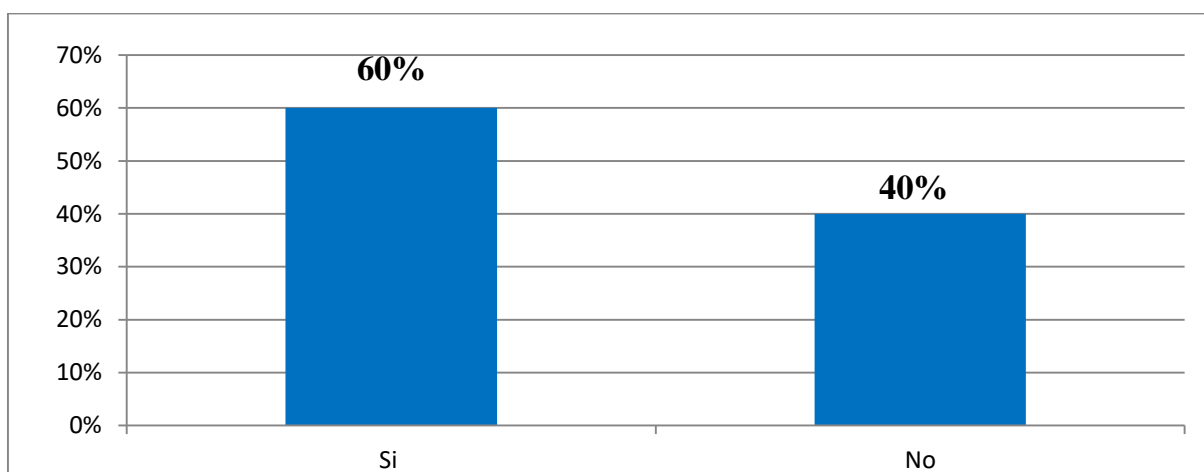


FIGURA N° 18. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 18

TABLA N° 19

**CURSOS DE CAPACITACION QUE PARTICIPARON EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

N° de Cursos	Frecuencia	Porcentaje
1	8	40%
2	4	20%
3	3	15%
4	3	15%
mas de 4	2	10%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

en estudio.

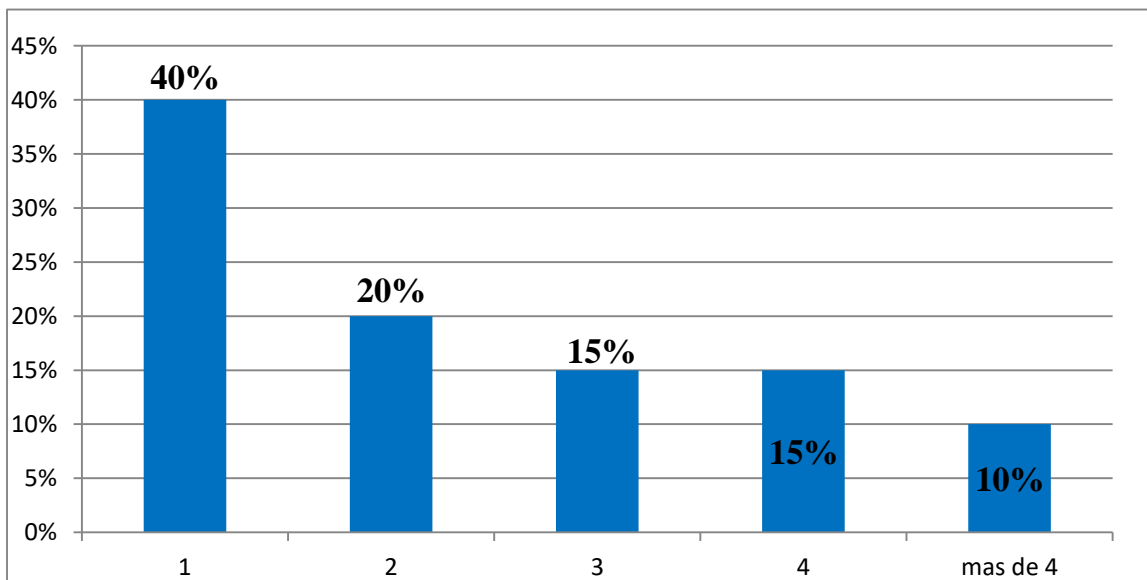


FIGURA N° 19. Cursos de capacitación que participaron en los últimos 2 años las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Figura N° 19

TABLA N° 20

QUE TIPO DE CURSOS PARTICIPARON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversion del Credito Financiero	2	10%
Manejo Empresarial	5	25%
Administracion de recursos humanos	2	10%
Marketing Empresarial	8	40%
otros	3	15%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

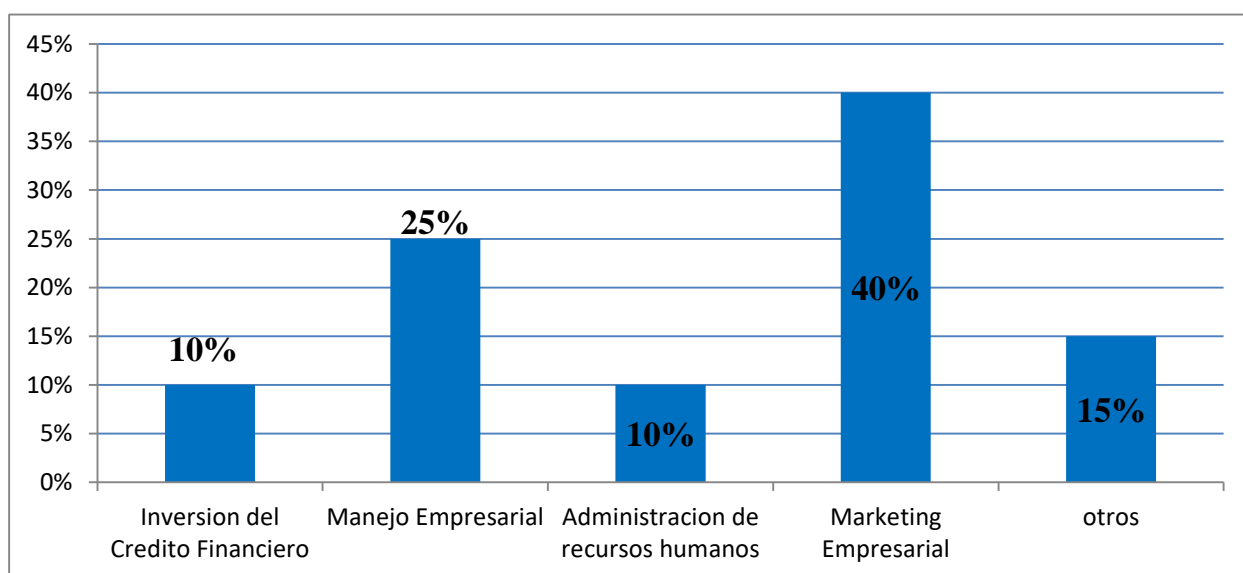


FIGURA N° 20. Qué tipo de cursos participaron las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°20

TABLA N° 21

**EL PERSONAL DE LAS EMPRESAS HAN RECIBIDO ALGUN TIPO DE
CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	15%
Sí	5	25%
No	12	60%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

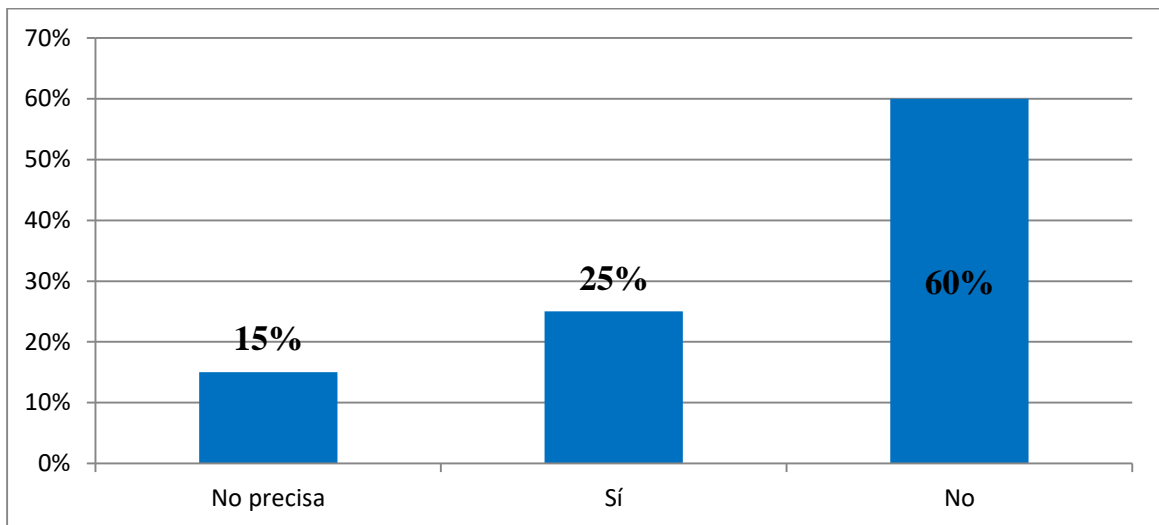


FIGURA N° 21. El personal de las empresas ha recibido algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°21

TABLA N° 22

QUE AÑO RECIBIO MAS CAPACITACION LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
2016	8	40%
2017	12	60%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

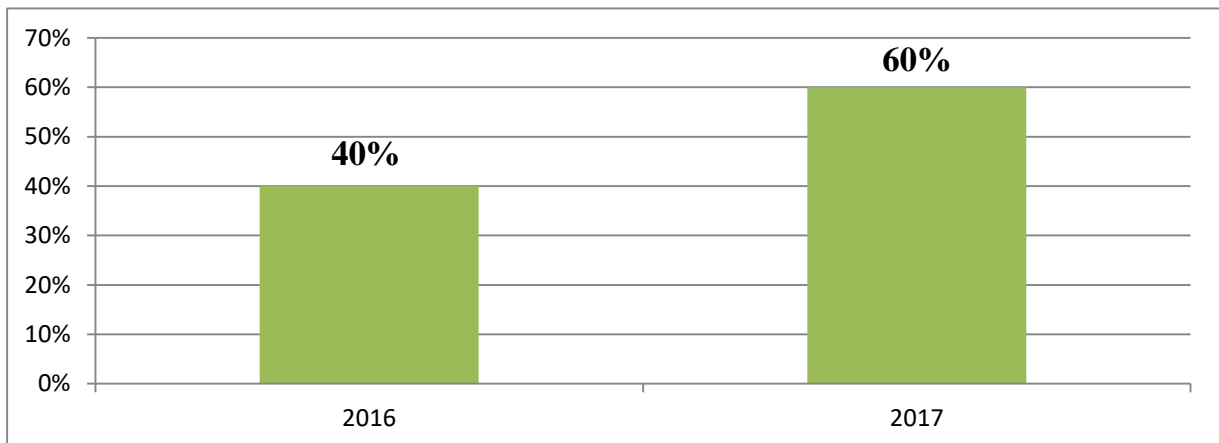


FIGURA N° 22. Qué año recibió más capacitación las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°22

TABLA N° 23

**CONSIDERAN LA CAPACITACION COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSION
PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	60%
No	8	40%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

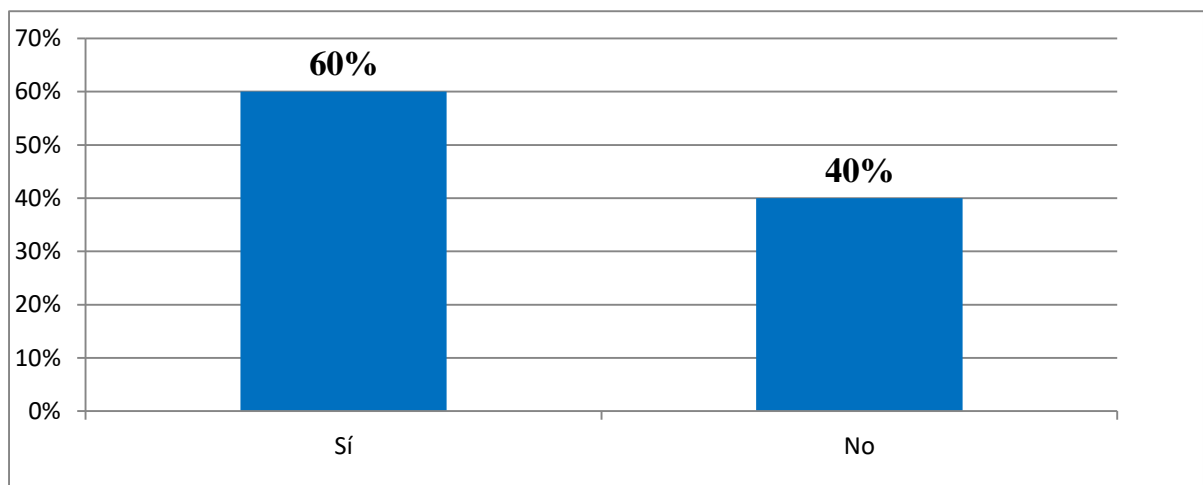


FIGURA N° 23. Consideran la capacitación como empresario es una inversión para las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°23

TABLA N° 24

**CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DE SU EMPRESA ES RELEVANTE PARA
SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	14	70%
No	6	30%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

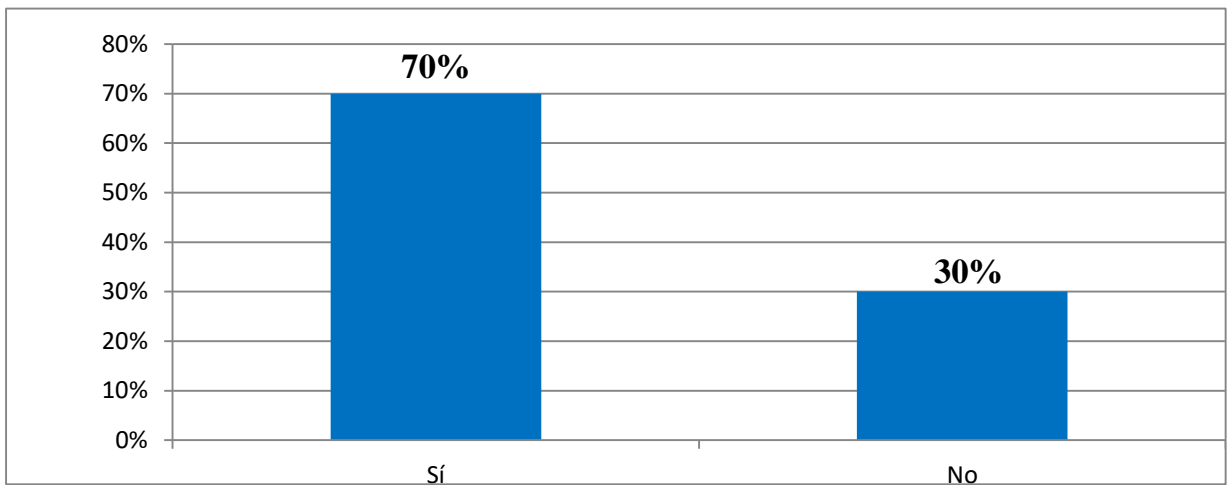


FIGURA N° 24. Consideran que la capacitación de su empresa es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°24

TABLA N° 25

EL MICRO CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVO CONTRIBUYO AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	16	80%
No	4	20%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

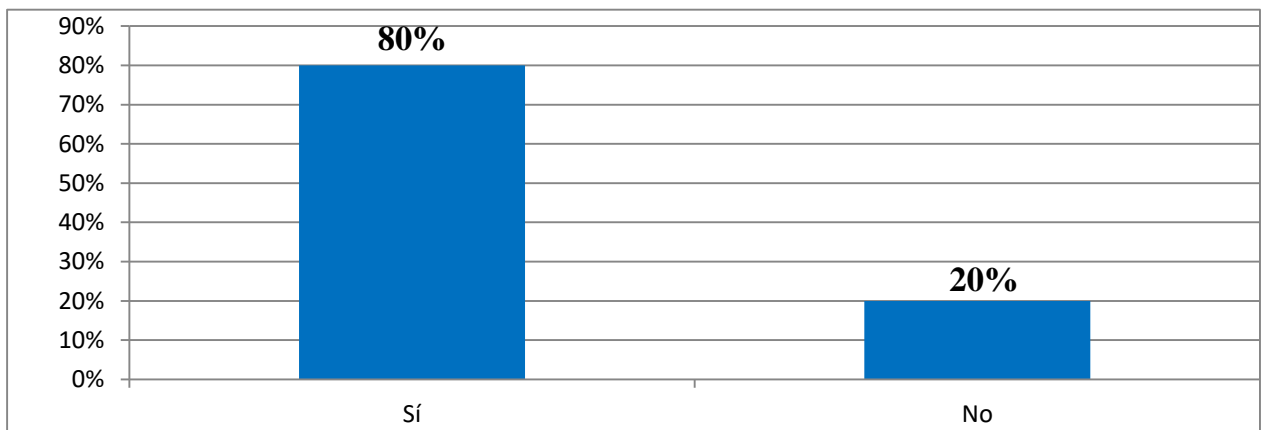


FIGURA N° 25. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°25

TABLA N° 26

LA CAPACITACION HACIA USTED Y SU PERSONAL MEJORO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	15	75%
No	5	25%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

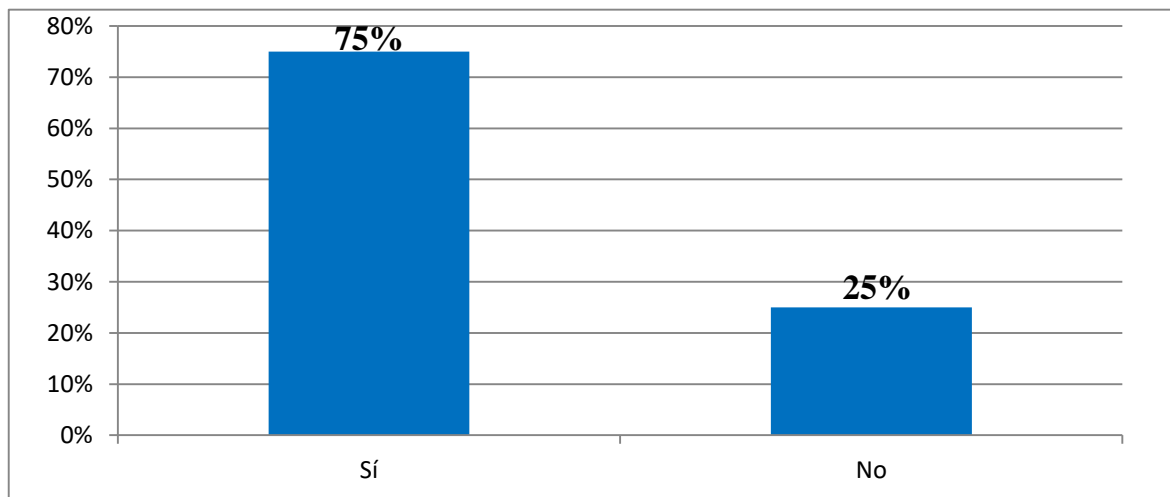


FIGURA N° 26. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°26

TABLA N° 27

**LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS
A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	17	85%
No	3	15%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

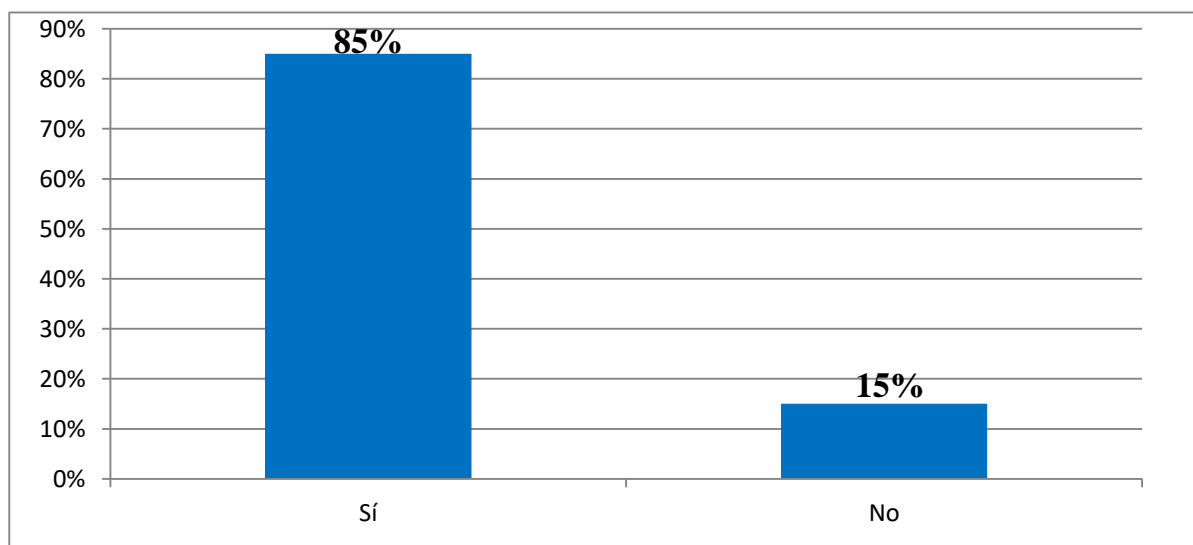


FIGURA N° 27. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°27

TABLA N° 28

LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA DISMINUIDO EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO OPTICAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

disminuyo de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	4	20%
No	16	80%
Total	20	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las

Mype en estudio.

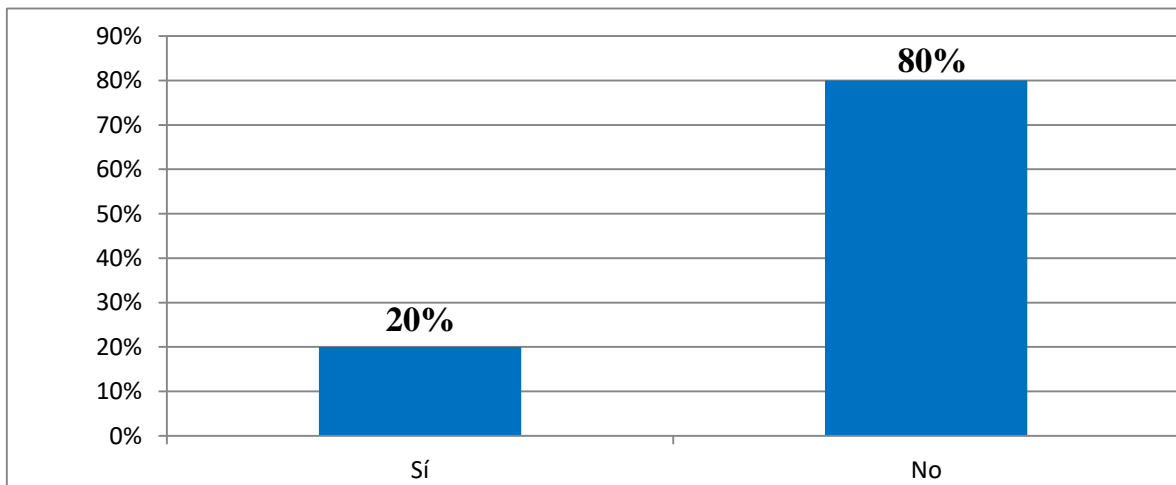


FIGURA N° 28. La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: FiguraN°28

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen entre 18 a 29 años de edad; el 30% (6) tienen entre 30 a 44 años; el 25% (5) tienen entre 45 a 60 años y de 65 años a más el 20% (4). (Ver Figura N° 1).
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino. (Ver Figura N° 2),
- El 55% (11) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 45% (9) superior universitario incompleta. (Ver Figura03).

Respecto a las características de las microempresas

- El 25% (5) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (7) tienen entre 5 a 10 años y el 40% (8) tienen de 10 años a más (Ver Figura04).
- El 50% (10) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 25% (5) dar empleo a la familia, y el 25% (5) generar ingreso familiar (Ver Figura05).
- El 20% (4) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 45% (9) tienen 2 trabajadores permanentes y el 35% (7) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes (Ver Figura06).
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores estables y el 40% (8) no tienen trabajadores estables (Ver Figura07).

Respecto al financiamiento

- El 60% (12) de las microempresas tiene financiamiento propio y el 40% (8) tiene financiamiento de terceros (Ver Figura08).

- El 30% (6) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 55% (11) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 15% (3) recurrieron a los prestamista y/o usureros. (Ver Figura09).
- El 75% (15) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (5) no le dieron el crédito solicitado. (Ver Figura10).
- El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (5) a Intebank, el 25% (5) a caja Arequipa, y el 35% (7) MIBANCO. (Ver Figura11).
- El 65% (13) de las microempresas les otorgaron créditos a corto plazo, y al 35% (7) a largo plazo. (Ver Figura N° 12).
- El 45% (9) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 35% (7) solicito 2 veces, y el 20% (4) solicito 3 veces. (Ver Figura N° 13).
- El 30% (6) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 40% (8) paga una tasa de 28.70%, y el 30% (6) paga una tasa de 31.40%. (Ver Figura N° 14).
- El 100% (20) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras. (Ver Figura N° 15).
- El 55% (11) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (5) en mejoramiento de local, y el 20% (4) en activo fijo. (Ver Figura N° 16).
- El 70% (14) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 30% (6) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico (Ver Figura17).

Respecto a la Capacitación

- El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. (Ver Figura18).
- Al 40% (8) de la microempresa participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos (Ver Figura19).
- El 10% (2) de las microempresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) Manejo Empresarial, el 10% (2) administración de recursos humanos, el 40% (8) Marketing Empresarial, y el 15% (3) otros cursos. (Ver Figura N° 20).

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (16) de las microempresas menciona que, si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 20% (4) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad. (ver Figura25).
- El 75% (15) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (5) menciona que no obtuvo rentabilidad. (ver Figura26).
- El 85% (17) de las microempresas menciona que en los últimos 2 años si mejoro la rentabilidad de su empresa, mientras que el 15% (3) menciona que no ha mejorado su rentabilidad. (ver Figura27).
- El 20% (4) de las microempresas menciona que, si ha disminuido en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa, mientras que el 80% (16) menciona que si ha mejorado su rentabilidad. (ver Figura28).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen entre 18 a 29 años de edad; el 30% (6) tienen entre 30 a 44 años; el 25% (5) tienen entre 45 a 60 años y de 65 años a más el 20% (4).
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino.
- El 55% (11) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 45% (9) superior universitario incompleta.

Respecto a las características de las microempresas

- El 25% (5) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (7) tienen entre 5 a 10 años y el 40% (8) tienen de 10 años a más.
- El 50% (10) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 25% (5) dar empleo a la familia, y el 25% (5) generar ingreso familiar.
- El 20% (4) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 45% (9) tienen 2 trabajadores permanentes y el 35% (7) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes.
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores estables y el 40% (8) no tienen trabajadores estables.

Respecto al financiamiento

- El 60% (12) de las microempresas tiene financiamiento propio y el 40% (8) tiene financiamiento de terceros.
- El 30% (6) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 55% (11) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 15% (3) recurrieron a los prestamistas y/o usureros.

- El 75% (15) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (5) no le dieron el crédito solicitado.
- El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (5) a Intebank, el 25% (5) a caja Arequipa, y el 35% (7) MIBANCO.
- El 65% (13) de las microempresas le otorgaron créditos a corto plazo, y al 35% (7) a largo plazo.
- El 45% (9) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 35% (7) solicito 2 veces, y el 20% (4) solicito 3 veces.
- El 30% (6) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 40% (8) paga una tasa de 28.70%, y el 30% (6) paga una tasa de 31.40%.
- El 100% (20) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras.
- El 55% (11) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (5) en mejoramiento de local, y el 20% (4) en activo fijo.
- El 70% (14) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 30% (6) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico.

Respecto a la Capacitación

- El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación.
- Al 40% (8) de las microempresas participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos.

- El 10% (2) de las microempresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) Manejo Empresarial, el 10% (2) administración de recursos humanos, el 40% (8) Marketing Empresarial, y el 15% (3) otros cursos.

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (16) de las microempresas menciona que si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 20% (4) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad.
- El 75% (15) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (5) menciona que no obtuvo rentabilidad.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa de óptica que hay oportunidad para todos en especial gente joven.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las MYPEs del rubro de ópticas, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de ópticas.

Respecto a las características de las microempresas

- Que se continúe con la formalidad de las empresas que es necesario para nuestro país.
- Es necesario que las microempresas tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que traten en lo posible de no solicitar crédito para evitar sobre costos.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver si afectar la microempresa.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>
- Albújar (2008), www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitacion_mype_peruana.pdf... Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Luis Janampa. Renato Odar ... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2008-05871**
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3
- Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.ula>

dech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf
pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, **Atlanta**

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, mep.pe > Blog 24 sep. 2016 - **24 septiembre, 2016**. 0. 3906. Por: **Edwin Escalante Ramos**. El **02 de Julio del 2013**, el **Congreso** de la **República promulgó** la **Ley N° 30056**

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-almendral: "Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas" en **Revista Caribeña de Ciencias Sociales**, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Espinoza A. (2009), Las microempresas ¿pueden crecer? Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

Enciclopedia de Economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). Las Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>

Lucas A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>

Modigliani y Miller (MM) en 1958. https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller El teorema Modigliani-Miller (llamado así por Franco Modigliani y Merton Miller) es parte ... Modigliani ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por esta y

- otras contribuciones, Miller también fue "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," *American Economic Review* (junio de 1958)
- Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>
- Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>
- Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf
- Romero T. (2011), España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>
- Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Ffojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Turmero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las Mypes”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”

erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf

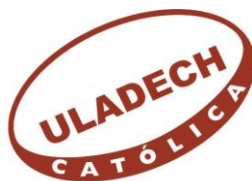
millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán (2008)**

Yaya P. (1991), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de [https://mx.answers.](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

[yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. Barata Morcera Mario Aparicio

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen entre 18 a 29 años de edad; el 30% (6) tienen entre 30 a 44 años; el 25% (5) tienen entre 45 a 60 años y de 65 años a más el 20% (4). El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino. El 55% (11) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 45% (9) superior universitario incompleta. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 25% (5) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (7) tienen entre 5 a 10 años y el 40% (8) tienen de 10 años a más. El 50% (10) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 25% (5) dar empleo a la familia, y el 25% (5) generar ingreso familiar. El 20% (4) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 45% (9) tienen 2 trabajadores permanentes y el 35% (7) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes. El 60% (12) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores estables y el 40% (8) no tienen trabajadores estables. **Con respecto al financiamiento;** El

60% (12) de las microempresas tiene financiamiento propio y el 40% (8) tiene financiamiento de terceros. El 30% (6) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 55% (11) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 15% (3) recurrieron a los prestamista y/o usureros. El 75% (15) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (5) no le dieron el crédito solicitado. El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (5) a Intebank, el 25% (5) a caja Arequipa, y el 35% (7) MIBANCO. El 65% (13) de las microempresas le otorgaron créditos a corto plazo, y al 35% (7) a largo plazo. El 45% (9) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 35% (7) solicito 2 veces, y el 20% (4) solicito 3 veces. El 30% (6) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 40% (8) paga una tasa de 28.70%, y el 30% (6) paga una tasa de 31.40%. El 100% (20) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras. El 55% (11) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (5) en mejoramiento de local, y el 20% (4) en activo fijo. El 70% (14) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 30% (6) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico. **Con Respecto a la Capacitación;** El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. Al 40% (8) de las microempresa participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos. El 10% (2) de las microempresas participo en el curso

de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) Manejo Empresarial, el 10% (2) administración de recursos humanos, el 40% (8) Marketing Empresarial, y el 15% (3) otros cursos. El 15% (3) de los microempresarios no precisa si ha recibido alguna capacitación, el 25% (5) si ha recibido capacitación, el 60% (12) no ha recibido capacitación. El 40% (8) de las microempresas ha recibido capacitación en el año 2016, mientras que el 60% (12) ha recibido capacitación en el año 2017. El 60% (12) de las microempresas menciona la capacitación si es una inversión, y el 40% (8) menciona que no es una inversión. El 70% (14) de las microempresas menciona la capacitación si es relevante para su empresa, y el 30% (6) menciona que no es una inversión. **Con respecto a la rentabilidad;** El 80% (16) de las microempresas menciona que, si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 20% (4) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad. El 75% (15) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (5) menciona que no obtuvo rentabilidad. El 85% (17) de las microempresas menciona que en los últimos 2 años si mejoro la rentabilidad de su empresa, mientras que el 15% (3) menciona que no ha mejorado su rentabilidad. El 20% (4) de las microempresas menciona que, si ha disminuido en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa, mientras que el 80% (16) menciona que si ha mejorado su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

I. INTRODUCCIÓN

En el Perú, 5.3 millones de pequeñas y medianas empresas (Mypes) que representa el 94% del total de empresas padecen la informalidad. Pese a que estas generan el 21.6% del PBI, cuatro de cinco de estas empresas (83.1%) son informales.

La alta informalidad afecta al Estado, pues no percibe los impuestos que su actividad económica genera, y revierte hacia las pequeñas empresas sin posibilidades de financiamiento en el sistema bancario. Esto implica que estas no pueden incorporarse a cadenas productivas de empresas formales, indicó Luna. Esto preocupa más cuando vemos que este sector emplea a 7.7 millones de trabajadores (45% de la PEA, casi la mitad).

Los empresarios y sus trabajadores no perciben los beneficios sociales, por lo que no gozan de seguro de salud, de pensión, entre otros. Jaime Dupuy, Gerente de Estudios Económicos y Consultoría Empresarial de COMEXPERÚ, explica que existe un “valle de la muerte” en las PYME. Según el tipo de empresa (definido por nivel de ventas), el pico llega con el 93.9% que son microempresas, le sigue un régimen plano de medianas empresas (5.9%) y las pequeñas (0.2%).

La solución a esta informalidad es que el Estado promocióne la compra con incentivo del 1% por cada compra realizada con comprobante de pago, en este sentido, el Estado cobraría más IGV y más Impuesto a la Renta, de esta manera ya no sería necesario fiscalizadores que cierren los negocios y habría más oportunidades laborales.

Las microempresas en el Perú están desarrollando fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las debilidades de carácter estructural se localizan en los aspectos de: financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación y búsqueda de mercados. Dichas debilidades limitan el avance de este sector empresarial para que

logre una mayor participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las medianas y grandes empresas. Estas últimas, si bien es cierto son las más importantes generadoras de divisas, estadísticamente no representan un crecimiento en los indicadores de fuente de empleos.

Una de las razones por el que las Mypes no son atractivas para el sector financiero; especialmente el bancario, es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG, Cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las Mypes puedan palanquearse financieramente. La falta de apoyo financiero por parte del Estado es compensada por el crecimiento en las Mypes de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda del Internet, una persona que esté conectado al Internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo. En este panorama, la pequeña empresa difícilmente tendrá alcance global actuando individualmente; aunque tenga un buen nicho del mercado local, no estará libre de que en cualquier momento sea atropellado por una empresa del exterior en su tradicional mercado. Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión de abastecimiento, etc. La micro y pequeña empresa es la que más sufre los efectos de la

globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados.

En los últimos tiempos, las Mypes han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible.

Las Mypes operan mayormente en base a la intuición, teniendo una perspectiva de corto plazo y cuentan con información más de carácter cuantitativo, contable e interno, descuidando el análisis de los resultados en base a otros tipos de factores no contables o externos para la toma de decisiones o proyecto.

Es por ello que el presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra y venta de ropa para bebés, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del

problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de las micro y pequeñas empresas.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, en el rubro comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Planteamiento del problema.

c) Caracterización del problema.

Las Mypes representan un conjunto de unidades de producción cuya naturaleza, escala y características tienen la particularidad de realizar actividades puntuales de eslabonamiento de simples cuya eficiencia depende fundamentalmente de la capacidad de desarrollo humano productor.

La micro y pequeña empresa, es aquella que cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por sus propietarios, posee un personal reducido, no ocupa una posición dominante en el sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con los grandes grupos financieros y aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas no depende jurídicamente de ellos. Una preocupación fundamental del mundo moderno es la informalidad de las Mypes y búsqueda de alternativas para su formalización. Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de esta problemática es el análisis de la informalidad de las Mypes (Micro y Pequeñas Empresas) en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos.

Las Mypes contribuyen en el desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de un país y de sus habitantes. Como sector, muestran una gran complejidad, una de ellas es su estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de autofinanciamiento, lo cual sirve para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y capacidad de innovación y diferenciación. Por los roles que juegan las Mypes en un país es importante su formalización. En el Perú el MTPE y CODEMYPE establecen los siguientes pasos generales para la formalización de una MYPE: constitución de la MYPE (SUNARP), obtención de RUC (SUNAT) y licencia de funcionamiento (MUNICIPALIDAD correspondiente).

MTPE (2006), sostiene que en nuestro país las Mypes están muy lejos de cumplir con las leyes establecidas, se conoce que a nivel nacional las Mypes representan el 98% del tejido empresarial del país; no obstante, el 74% de ellas son informales.

MPHB (2008), sostiene que existe 1089 MYPES con ingresos económicos considerable, el 85% de Mypes son informales y el 15% son MYPES formales. Estas cifras son reflejo de la importancia económica y social de estas unidades económicas en nuestra realidad.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y se desconoce la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

d) Enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, periodo 2017.

Justificación de la investigación:

El desarrollo de la presente investigación, es importante justificar su realización, porque permitirá que las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio, obtengan una mayor rentabilidad en sus recursos económicos, financieros y contables teniendo como resultado una mejor gestión empresarial, en base a realizar la planeación, organización, dirección, coordinación y control en sus actividades y recursos, con la finalidad de orientarlas a un desarrollo empresarial eficiente, eficaz y efectivo en consecuencia competitivos en el rubro ópticas.

Un segundo aspecto a resaltar es que se utilizará como un modelo de gestión empresarial para el desarrollo de las Mypes del sector ópticas; además la presente investigación nos permitirá obtener los aspectos teóricos que una Mypes necesitará conocer para su funcionamiento formal en el sector en estudio.

Desde el punto de vista social, la presente investigación servirá de ayuda, mediante las conclusiones a las que llegará para que la gestión empresarial de las micros y pequeñas empresas dedicadas al rubro ópticas; tengan los instrumentos necesarios para poder optimizar la gestión empresarial de estas empresas. Con esto se generará empresas sólidas, exitosas, rentables y que puedan tener los recursos suficientes para poder realizar su gestión empresarial con toda comodidad.

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017. La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos de la región y del país

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

La población estuvo constituido por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.

Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017, que representa el 100% la población.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Especificar

	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Razón: 01-05 06-10 11-15 años
	Número de trabajadores	Razón: 01-03 06-12 13 a más

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa

		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora las micro y pequeñas empresas	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal: Si No
		La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Si No

Fuente: elaboración propia.

3.4.1 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.

Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Paint.

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen entre 18 a 29 años de edad; el 30% (6) tienen entre 30 a 44 años; el 25% (5) tienen entre 45 a 60 años y de 65 años a más el 20% (4). (Ver Figura N° 1).
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino. (Ver Figura N° 2),
- El 55% (11) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 45% (9) superior universitario incompleta. (Ver Figura03).

Respecto a las características de las microempresas

- El 25% (5) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (7) tienen entre 5 a 10 años y el 40% (8) tienen de 10 años a más (Ver Figura04).
- El 50% (10) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 25% (5) dar empleo a la familia, y el 25% (5) generar ingreso familiar (Ver Figura05).
- El 20% (4) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 45% (9) tienen 2 trabajadores permanentes y el 35% (7) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes (Ver Figura06).
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores estables y el 40% (8) no tienen trabajadores estables (Ver Figura07).

Respecto al financiamiento

- El 60% (12) de las microempresas tiene financiamiento propio y el 40% (8) tiene financiamiento de terceros (Ver Figura08).
- El 30% (6) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 55% (11) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 15% (3) recurrieron a los prestamista y/o usureros. (Ver Figura09).
- El 75% (15) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (5) no le dieron el crédito solicitado. (Ver Figura10).
- El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (5) a Intebank, el 25% (5) a caja Arequipa, y el 35% (7) MIBANCO. (Ver Figura11).
- El 65% (13) de las microempresas le otorgaron créditos a corto plazo, y al 35% (7) a largo plazo. (Ver Figura N° 12).
- El 45% (9) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 35% (7) solicito 2 veces, y el 20% (4) solicito 3 veces. (Ver Figura N° 13).
- El 30% (6) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 40% (8) paga una tasa de 28.70%, y el 30% (6) paga una tasa de 31.40%. (Ver Figura N° 14).
- El 100% (20) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras. (Ver Figura N° 15).
- El 55% (11) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (5) en mejoramiento de local, y el 20% (4) en activo fijo. (Ver Figura N° 16).

- El 70% (14) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 30% (6) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico (Ver Figura17).

Respecto a la Capacitación

- El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación. (Ver Figura18).
- Al 40% (8) de las microempresas participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos (Ver Figura19).
- El 10% (2) de la microempresa participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) Manejo Empresarial, el 10% (2) administración de recursos humanos, el 40% (8) Marketing Empresarial, y el 15% (3) otros cursos. (Ver Figura N° 20).

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (16) de las microempresas menciona que, si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 20% (4) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad. (ver Figura25).
- El 75% (15) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (5) menciona que no obtuvo rentabilidad. (ver Figura26).
- El 85% (17) de las microempresas menciona que en los últimos 2 años si mejoro la rentabilidad de su empresa, mientras que el 15% (3) menciona que no ha mejorado su rentabilidad. (ver Figura27).

- El 20% (4) de las microempresas menciona que, si ha disminuido en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa, mientras que el 80% (16) menciona que si ha mejorado su rentabilidad. (ver Figura28).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 25% (5) de los representantes de las micro empresas tienen entre 18 a 29 años de edad; el 30% (6) tienen entre 30 a 44 años; el 25% (5) tienen entre 45 a 60 años y de 65 años a más el 20% (4).
- El 70% (14) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 30% (6) son del sexo femenino.
- El 55% (11) de los microempresarios encuestados tienen superior universitario completa; el 45% (9) superior universitario incompleta.

Respecto a las características de las microempresas

- El 25% (5) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (7) tienen entre 5 a 10 años y el 40% (8) tienen de 10 años a más.
- El 50% (10) de las empresas encuestadas tienen como objetivo maximizar sus ganancias, el 25% (5) dar empleo a la familia, y el 25% (5) generar ingreso familiar.
- El 20% (4) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 45% (9) tienen 2 trabajadores permanentes y el 35% (7) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes.
- El 60% (12) de las microempresas encuestadas tienen trabajadores estables y el 40% (8) no tienen trabajadores estables.

Respecto al financiamiento

- El 60% (12) de las microempresas tiene financiamiento propio y el 40% (8) tiene financiamiento de terceros.
- El 30% (6) de las microempresas hizo préstamos a entidades bancarias, el 55% (11) hizo préstamos a entidades no bancarias, así mismo el 15% (3) recurrieron a los prestamista y/o usureros.
- El 75% (15) de las microempresas si le otorgaron el crédito solicitado, y el 25% (5) no le dieron el crédito solicitado.
- El 15% (3) de las microempresas recurren a entidades financieras como Scotiabank, el 25% (5) a Intebank, el 25% (5) a caja Arequipa, y el 35% (7) MIBANCO.
- El 65% (13) de las microempresas le otorgaron créditos a corto plazo, y al 35% (7) a largo plazo.
- El 45% (9) de la microempresa solicitaron 1 vez crédito en el 2017, el 35% (7) solicito 2 veces, y el 20% (4) solicito 3 veces.
- El 30% (6) de la microempresa paga una tasa de interés de 12.30%, el 40% (8) paga una tasa de 28.70%, y el 30% (6) paga una tasa de 31.40%.
- El 100% (20) de los microempresarios encuestados mencionan que los créditos mejoraron con su actividad productiva, mejorando sus condiciones económicas y financieras.
- El 55% (11) de las microempresas han invertido el crédito financiero en capital de trabajo, el 25% (5) en mejoramiento de local, y el 20% (4) en activo fijo.

- El 70% (14) de las microempresas menciona que el crédito financiero mejoro su rentabilidad anual, y el 30% (6) menciona que no ganaron porque tuvieron déficit económico.

Respecto a la Capacitación

- El 60% (12) de las microempresas si recibió capacitación para recibir un préstamo solicitado, y el 40% (8) no recibió capacitación.
- Al 40% (8) de las microempresas participo en 1 curso de capacitación en los últimos 2 años, el 20% (4) recibió 2 cursos, el 15% (3) recibió 3 cursos, el 15% (3) recibió 4 cursos, y el 10% (2) recibió más de 4 cursos.
- El 10% (2) de las microempresas participo en el curso de Inversión del Crédito Financiero, el 25% (5) Manejo Empresarial, el 10% (2) administración de recursos humanos, el 40% (8) Marketing Empresarial, y el 15% (3) otros cursos.

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (16) de las microempresas menciona que, si obtuvo incremento de la rentabilidad anual, mientras que el 20% (4) menciona que no obtuvo rendimiento de la rentabilidad.
- El 75% (15) de las microempresas menciona que gracias a la capacitación si obtuvo rentabilidad para su empresa, mientras que el 25% (5) menciona que no obtuvo rentabilidad.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa de óptica que hay oportunidad para todos en especial gente joven.

- Que las mujeres se atrevan a participar en las MYPEs del rubro de ópticas, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de ópticas.

Respecto a las características de las microempresas

- Que se continúe con la formalidad de las empresas que es necesario para nuestro país.
- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que, al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.

- Que traten en lo posible de no solicitar crédito para evitar sobre costos.
- Que cuando soliciten créditos esta sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver si afectar la microempresa.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>
- Albújar (2008), www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitacion_mype_peruana.pdf... Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Luis Janampa. Renato Odar ... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2008-05871**
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3
- Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú? Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf f pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, **Atlanta**

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, mep.pe > Blog 24 sep. 2016 - **24 septiembre, 2016**. 0. 3906. Por: **Edwin Escalante Ramos**. El **02 de Julio del 2013**, el **Congreso** de la **República** **promulgó la Ley N° 30056**

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-almendral: "Evolución

- de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas" en **Revista Caribeña de Ciencias Sociales**, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>
- Espinoza A. (2009), Las microempresas ¿pueden crecer? Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>
- Enciclopedia de Economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>
- Huamán (2009), "Empresas peruanas" Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). Las Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>
- Luces A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>

Modigliani y Miller (MM) en 1958. https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller El teorema Modigliani-Miller (llamado así por Franco Modigliani y Merton Miller) es parte ... Modigliani ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por esta y otras contribuciones, Miller también fue "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958)

Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>

Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-

- Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf
- Romero T. (2011), España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>
- Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>
- Turmero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>
- Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los

Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las Mypes”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”

erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf
f millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando **Villarán (2008)**

Yaya P. (1991), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de [https://mx.answers.](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

[yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

**DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE
PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO**

Yo, Mario Aparicio Barata Morcera, identificado con DNI N° 44785116, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Calleria, 2017”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 04 de Setiembre de 2017

.....

Mario Aparicio Barata Morcera

DNI N° 44785116

3.7 Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	METODOLOGIA			
						TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO	
"Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017?	Describir las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Edad	Razón: Años	Cuantitativo- Descriptivo	Constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 28 preguntas.	
				Sexo	Nominal: Masculino Femenino				
				Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad				
				El personal que labora en la empresa es estable	Nominal: Si				
				Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años				
	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017?	ESPECIFICO	* Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, ópticas del distrito de Callería, 2017. *Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017 *Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017 *Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017 *Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
					Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar			
					Como financió su crédito	Nominal: Propio Terceros			
					Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria			
					Recibió el crédito	Nominal: Si No			
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	ESPECIFICO	* Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, ópticas del distrito de Callería, 2017. *Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017 *Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017 *Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017 *Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ópticas del distrito de Callería, 2017	Tipo de crédito que recibió	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo	No Experimental- Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.	Se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Spss.	
				Cuántas veces solicitó crédito	Cuantitativa: Especificar				
				En que invirtió el dinero que recibió	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar				
				Crédito que recibió contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:	Nominal: Si No				
				Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	Nominal: Si No				

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
DE CHIMBOTE**



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ópticas del distrito de Callería, 2017”.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a):Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1. Edad del representante legal de la empresa:

- | | |
|-----------------|-----------------|
| a) 18 – 29 años | b) 30 – 44 años |
| c) 45 – 60 años | d) más 65 años |

2. Sexo: a) Masculino b) Femenino

3. Grado de instrucción

- a) Ninguno () b) Primaria () c) Secundaria ()
d) Superior no Universitaria () e) Superior Universitaria ()

II. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

4. Tiempo de antigüedad de la empresa:

- a) 1 – 4 años () b) 5 – 10 años () c) más 10 años ()

5.Cuál es el objetivo de su empresa:

- a) Maximizar ganancias () b) Dar empleo a la familia ()
c) Generar ingresos familia () d) Otros ()

6. Número de trabajadores que laboran en la empresa:

7. El personal que labora en la empresa es estable: a) Si () b) No ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

8. Cómo financia su empresa

- a) Con financiamiento propio: a) Si () b) No ()
b) Con financiamiento de terceros: a) Si () b) No () c) Otros:....

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

- a) Las entidades bancarias () b) Entidades no bancarias ()
c) prestamistas ()

a) Si ()

b) No ()

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

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

a) Si (...)

b) No (.)

19. Cuántos cursos de capacitación participó Ud. en los últimos dos años:

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

20. ¿En qué tipo de cursos participó Ud?

Inversión del crédito financiero (....)

Manejo empresarial (....)

Administración de recursos humanos (....)

Marketing Empresarial (....)

Otro: especificar.....

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

a) Si (....)

b) No (....)

22. En que años recibió más capacitación:

a) 2016(....)

b) 2017(....)

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

a) Si (....)

b) No (....)

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

- a) Si (....) b) No (....)

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

25. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:

- a) Si () b) No ()

26. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa:

- a) Si () b) No ()

27. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

- a) Si () b) No ()

28. La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

- a) Si () b) No ()

Callería, setiembre 2017

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	5	0.8	20
Sexo	10	5.7	20
Grado de instrucción	2.5	4.7	20
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro	6.6	1.5	20
Trabajadores estables	10	2.8	20
Trabajadores que laboran en la empresa	6.6	2.5	20
Motivo de formación de la empresa	6.6	2.8	20
Actividad productiva	10	2.8	20
A qué tipo de entidad financiera solicito crédito	6.6	4.0	20
Otorgaron el crédito solicitado	10	7.0	20
Entidades Solicitadas	5	1.63	20
Tiempo del crédito solicitado	10	4.24	20
Veces que solicito el préstamo	6.6	2.5	20
Tasa de Interés	6.6	1.15	20
Mejoro actividad económica y financiera	10	14.14	20
En qué fue invertido el crédito solicitado	6.6	3.78	20
Recibió capacitación para el crédito	10	2.82	20
Cuántas veces se ha capacitado	4	2.34	20
En qué temas se ha capacitado	4	2.54	20
El personal recibió capacitación	6.6	4.72	20
En qué año recibió capacitación	10	2.82	20
Capacitación es una inversión	10	2.82	20
Capacitación es relevante	10	5.65	20
El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa	10	8.48	20
La capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa	10	7.07	20
Cree Usted que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos dos años	10	9.89	20
Cree Usted que ha disminuido la rentabilidad de su empresa en los últimos dos años	10	8.48	20

PRUEBA DEL ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	20	100,0
	Excluidos	0	,0
	Total	20	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,820	0,790	20

BASES DE DATOS

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	VARIANZA TOTAL	
MYPES																													
1	2	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	35	
2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	34	
3	2	2	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	36	
4	3	1	3	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	47	
5	3	1	4	2	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	52	
6	3	1	3	3	1	2	1	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	54	
7	1	1	4	1	3	2	1	1	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	3	56	
8	3	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	40	
9	3	2	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	43	
10	3	1	3	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	41	
11	2	2	2	3	1	2	1	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	51	
12	2	1	3	2	1	1	2	1	2	3	2	3	2	2	3	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	47
13	3	1	3	3	1	2	1	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	47
14	3	1	2	1	1	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	3	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	3	52	
15	2	1	3	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	41	
16	2	2	4	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	43
17	1	2	2	2	1	2	1	1	2	3	3	3	2	3	2	3	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2	51	
18	2	1	3	3	1	1	2	1	2	3	3	3	2	2	3	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	3	54
19	3	1	2	4	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	3	47
20	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	36