

**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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017”

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

**AUTOR:**

Bach. Siccha Rocha Francisco Antúnez

**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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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**

## **HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA**

### **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 los conocimientos actualizados en investigación.

### **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a mis padres 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 la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una muestra poblacional de 25 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

**Con Respecto al Representante de las Mypes:** El 36% es 25-35 años, 40% es 36-49 años, 24% es 50 a más años, Edad del representante legal de la empresa. El 68% es Masculino, 32% es Femenino, Sexo del representante legal de la empresa. El 32% es Soltero, 56% es Casado, 12% es Divorciado, Estado Civil del representante legal de la empresa. El 12% es Primaria, 8% es Secundaria, 44% es Técnico, 36% es Universitario, Grado de Instrucción del representante legal de la empresa. **Con Respecto a las Mypes:** El 36% es 1-5 años, 48% es 6-15 años, 16% es 16 a más años, Tiempo de antigüedad de la empresa. El 8% es Máxima Ganancias, 16% es Dar empleo, 60% es Generar empleo, 16% es Otros, Objetivos de su empresa. El 28% es 20-40 empleados, 52% es 41-100 empleados, 20% es 101 a más empleados, Número de trabajadores que laboran en la empresa. El 32% es Estable, 68% es Eventual, Situación del personal que labora en la empresa. **Con Respecto al Financiamiento:** El 12% es Propio, 44% es Terceros, 44% es Otros, Financiamiento de la empresa. El 28% es Bancarias, 28% es No Bancarias, 44% es Prestamistas, Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito. El 20% es Corto Plazo, 80% es Largo Plazo, Situación del crédito

obtenido por las Entidades financieras. El 16% es 1 Vez, 44% es 2 Veces, 40% es 3 Veces, Veces que solicito crédito por las Entidades financieras. El 40% es Capital de Trabajo, 20% es Mejoramiento local, 12% es Activo Fijo, 28% es Otros, Inversión del crédito por las Entidades financieras. **Con Respecto a la Capacitación:** El 36% es SI, 64% es NO, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. El 8% es Inversión Crédito, 12% es Manejo Empresarial, 28% es Adm. Recursos Humanos, 40% es Marketing Empresarial, 12% es Otros, Tipo de cursos participó Ud. En la empresa. El 60% es 2016, 40% es 2017, Año que recibió Ud. Capacitación. El 68% es SI, 32% es NO, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión. El 64% es SI, 36% es NO, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. **Con Respecto a la Rentabilidad:** El 76% es SI, 24% es NO, El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa. El 44% es SI, 56% es NO, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa. El 52% es SI, 48% es NO, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años. El 52% es Capital de trabajo, 48% es Mejoramiento y/o ampliación local, Como fue invertido crédito invertido en la empresa.

**Palabras clave:** Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Mypes.

## ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the commerce sector, in the Yarinacocha district hardware industry, in 2017. The research was descriptive, a sample of 25 micro-enterprises was applied, with a questionnaire of 22 questions, using the survey technique, obtaining the following results: With respect to the Representative of the Mypes: 36% is 25-35 years old, 40% is 36-49 years, 24% is 50 years older, Age of legal representative of the company. 68% is Male, 32% is Female, Gender of legal representative of the company. 32% is Single, 56% is Married, 12% is Divorced, Marital Status of the legal representative of the company. 12% is Primary, 8% is Secondary, 44% is Technical, 36% is University, Degree of Instruction of the legal representative of the company. With respect to the Mypes: 36% is 1-5 years, 48% is 6-15 years, 16% is 16 to more years, Time of antiquity of the company. 8% is Maximum Earnings, 16% is Giving Employment, 60% is Generating Employment, 16% is Other, Aims of your company. 28% are 20-40 employees, 52% are 41-100 employees, 20% are 101 to more employees, Number of workers working in the company. 32% is Stable, 68% is Eventual, Situation of personnel working in the company. With respect to the Financing: 12% is Own, 44% is Third, 44% is Other, Financing of the company. 28% is Banking, 28% is Non-Banking, 44% is Lenders, Financial Institutions grants greater facilities to obtain the credit. 20% is Short Term, 80% is Long Term, Credit Status obtained by the financial entities. 16% is 1 time, 44% is 2 times, 40% is 3 times, Times that I request credit by the financial entities. 40% is Working Capital, 20% is Local

Improvement, 12% is Fixed Assets, 28% is Other, Investment of credit by Financial Institutions. Regarding the Training: 36% is YES, 64% is NO, You received training for the granting of the financial credit. 8% is Investment Credit, 12% is Business Management, 28% is Human Resources Adm., 40% is Business Marketing, 12% is Other, Type of courses you participated in the company. 60% is 2016, 40% is 2017, Year you received Training. 68% is YES, 32% is NO, You consider that training as an entrepreneur is an investment. 64% is YES, 36% is NO, you consider that the training of your staff is relevant to your company. Regarding Profitability: 76% is YES, 24% is NO, The financial micro credit that you obtained contributed to the increase of the annual profitability of your company. 44% is YES, 56% is NO, Consider that the training towards you and your staff improved the profitability in your company. 52% is YES, 48% is NO, Consider that the profitability of your company has improved in the last 2 years. 52% is working capital, 48% is local improvement and / or expansion, as was invested credit invested in the company.

**Key words:** Financing, Training, Profitability, Mypes.



<b>INDICE</b>	<b>Pág.</b>
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	xiv
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>17</b>
<b>II. REVISIÓN LITERARIA</b>	<b>19</b>
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>87</b>
3.1. Diseño de la investigación	87
3.2. Población y muestra	88
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	88
3.4. Técnica e instrumentos	90
3.5. Matriz de consistencia	90
<b>IV. RESULTADOS</b>	<b>93</b>
4.1. Resultados	93
4.2. Análisis de resultados	115
<b>V. CONCLUSIONES</b>	<b>118</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES</b>	<b>121</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>123</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>124</b>

- Carátula	129
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	130
- Declaración Jurada del Artículo Científico	153
- Matriz de Consistencia	154
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	155
- Tabla de Fiabilidad	157
- Base de datos de las encuestas	160

<b>Tablas</b>	<b>Pág.</b>
Tabla N° 01: Edad del representante legal de la empresa	93
Tabla N° 02: Sexo del representante legal de la empresa	94
Tabla N° 03: Estado Civil del representante legal de la empresa	95
Tabla N° 04: Grado de Instrucción del representante legal de la empresa	96
Tabla N° 05: Tiempo de antigüedad de la empresa	97
Tabla N° 06: Objetivos de la empresa	98
Tabla N° 07: Número de trabajadores que laboran en la empresa	99
Tabla N° 08: Situación del personal que labora en la empresa	100
Tabla N° 09: ¿Cómo financia su empresa?	101
Tabla N° 10: ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	102
Tabla N° 11: Situación del crédito obtenido	103
Tabla N° 12: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	104
Tabla N° 13: ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	105
Tabla N° 14: ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	106
Tabla N° 15: ¿En qué tipo de cursos participó?	107
Tabla N° 16: ¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?	108
Tabla N° 17: ¿Considera Ud. que la capacitación personal es relevante para su empresa?	109

Tabla N° 18: ¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	110
Tabla N° 19: ¿el micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	111
Tabla N° 20: ¿La capacitación hacia usted, personal mejoro la rentabilidad en empresa?	112
Tabla N° 21: ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?	113
Tabla N° 22: ¿Cómo evalúa usted la planificación en su empresa?	114

<b>Figuras</b>	<b>Pág.</b>
Figura N° 01: Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	93
Figura N° 02: Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	94
Figura N° 03: Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	95
Figura N° 04: Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	96
Figura N° 05: Tiempo de antigüedad de empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	97
Figura N° 06: Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	98
Figura N° 07: Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	99

Figura N° 08: Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	100
Figura N° 09: Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	101
Figura N° 10: Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	102
Figura N° 11 Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	103
Figura N° 12: Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	104
Figura N° 13: Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	105
Figura N° 14: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	106

Figura N° 15: Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	107
Figura N° 16: Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	108
Figura N° 17: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	109
Figura N° 18: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	110
Figura N° 19: 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	111
Figura N° 20: Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	112

- Figura N° 21: Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. 113
- Figura N° 22: Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. 114



## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda de la tecnología (internet) y la globalización, es decir que, una persona que esté conectado al internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo.

Las Mypes son las que más sufren 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.

Es por ello que las Mypes juegan un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y un importante agente dinamizador del mercado. También, 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.

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.

Según Alva (2017), “Las medianas y pequeñas empresas son parte primordial del desarrollo y emprendimiento empresarial en todo el mundo, además de generar puestos de trabajo, permite desarrollar la economía a través del

crecimiento del producto bruto interno, eliminando en cierto modo la pobreza.

En el Perú, muchos negocios que hoy se encuentran consolidados tuvieron un inicio difícil y empezaron desde abajo, acumularon experiencias y arriesgaron tiempo además de capital para lograr las metas trazadas.

Hoy en día existe una normativa promocional ligada a las Mypes, otorgándoles ciertos beneficios, pero no existía alguna norma tributaria que les permita gozar de un régimen diferenciado, motivo por el cual solo les quedaba elegir entre el RUS, el o el Régimen General del Impuesto a la Renta. Se acaba de publicar el Decreto Legislativo N° 1269, el cual crea el Régimen Mypes tributario del Impuesto a la Renta. Por ello el motivo del presente comentario es realizar un análisis de la normatividad contenida en dicho dispositivo. Adicionalmente se insertarán las disposiciones reglamentarias que fueron aprobadas mediante el Decreto Supremo N° 403-2016-EF.”

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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 este rubro, 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 Yarinacocha 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.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **Planteamiento del Problema**

#### **Caracterización del problema**

Las Mypes, son aquellas que cualquiera que 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, 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.

La mayoría de empresas (81.2%), consideran que existe competencia informal para su principal producto. Según Sánchez (2016), en el Perú existen 8.18 millones de unidades productivas (que incluyen empresas, independientes con negocio, profesionales con negocio, unidades agropecuarias).

En un estudio realizado; INEI (2016), “Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas”; uno de los cuatro principales factores que limitan el crecimiento de las empresas es la informalidad, donde el 39.5% de empresas reportó este problema, según la Primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) del 2015. Asimismo, el 36.7% de empresas respondió que la demanda es limitada, el 34.8% señaló que existe dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6% señaló la excesiva regulación tributaria. La mayoría de empresas (81.2%) consideran que existe competencia informal para su principal producto. A

nivel de segmento empresarial, el mayor porcentaje se presenta en la microempresa (84.2%), mientras que la competencia informal es menor en la mediana y gran empresa (65.3%). En cuanto a financiamiento, el 10% de empresas utilizaron como producto financiero el Factoring (descuento por facturas). En tanto el 23.3% de grandes empresas ha utilizado este producto financiero. En las medianas empresas, el 15%; 12.1% en las pequeñas empresas y 6.6% en las microempresas. Sobre los terminales de pago (POS), el 10.4% del total de empresas declaró haberlo usado. Este porcentaje es menor entre las microempresas (7.7%) y grandes empresas (24.5%). En tanto, la mujer peruana se ha convertido en la conductora del 28.2% de las empresas del país, con una presencia importante además en los sectores micro y pequeña empresa. El reto es llegar al 50% de participación de mujeres en el marco de una política de igualdad de género.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las 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:

### **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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, periodo 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, periodo 2017.

## **Justificación de la investigación:**

La base para lograr el desarrollo de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial. Como parte de esta gestión, se incluye la gestión de recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas.

Una gestión empresarial, encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial.

La gestión empresarial toma decisiones bien informadas, sobre los costos y beneficios de la empresa, resultados y costos incurridos, metas y

objetivos, cambios en procesos y procedimientos; cuotas de mercado, cambio de giro y otras actividades relacionadas.

La gestión empresarial tiene que ver con el aspecto legal, financiero, laboral, tributario, contable y otros de las MYPES, para que desarrollen sus actividades encaminadas al desarrollo.

El desarrollo de las micro y pequeñas empresas se dará cuando dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

El desarrollo de la presente investigación, es importante justificar su realización, porque permitirá que las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector 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 ferreterías.

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

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 Mypes dedicadas al rubro Ferreterías; 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, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 Yarinacocha de la ciudad de Pucallpa 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.



## MARCO CONCEPTUAL

### Antecedentes

#### Internacionales

Bebczuk (2010) en su investigación: “El acceso al financiamiento de las PYME en la Argentina”, realizada en **Argentina**. Tuvo como objetivo general, analizar el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. Tuvo como tipo de investigación explicativa, se utilizó la encuesta y el cuestionario, y se realizó un análisis bivariado y univariado de distintas variables, donde tuvo una población de 165 empresas PYME y obtuvo los siguientes resultados: el estudio revisa críticamente diversos preconceptos de amplia difusión entre los encargados de política e incluso entre especialistas en el tema. En particular, se cuestiona el real alcance de la demanda insatisfecha de crédito y el proceso de selección de deudores y la transparencia de los programas públicos. A partir de este diagnóstico, fundamentado en argumentos teóricos y en distintas fuentes de evidencia para Argentina y otros países, se brindan recomendaciones prácticas para el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar la inserción de las PYME en el mercado crediticio.

Delgado (2011), en su 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.

### **Nacionales**

Viera (2016), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014.”, realizado en la ciudad de **Sullana**. La presente investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito Sullana año 2014”, Tiene como objetivo general: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las MYPE antes mencionadas. La investigación es de tipo descriptiva , de nivel cuantitativo , se escogió una muestra de 08 MYPE, a quienes se le aplicó un cuestionario de 23 preguntas y se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento tenemos un 75% que utiliza financiamiento

propio, un 25 % utiliza financiamiento por terceros en el cual tenemos que un 25% que recurre a cajas para obtener financiamiento y el otro 50% obtiene financiamiento mediante bancos y el 25% no precisa .Respecto a rentabilidad 87% considera que para que la empresa permanezca estable debe haber rentabilidad y un 13% considera otros factores .Se concluye que el 100% manifiesta que al ingresar si recibió capacitación lo cual este es una inversión que permite obtener buenos resultados así como también hay un 75 % que considera que la especialización del personal influye mucho para lograr ingresos económicos para la empresa y un 25% considera otros factores . Palabras clave: MYPE, Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad.

Muñoz (2015), en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014.”, realizada en la ciudad de **Trujillo**. La presente investigación tuvo por objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta productos de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014. La investigación fue de diseño no experimental transaccional descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida a 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios el 100% son

adultos y del sexo masculino y el 87% tiene instrucción superior universitaria completa; y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mypes, el 47%, lleva afirman que tienen entre 01 - 04 años en la actividad empresarial, el 100% son formales. En cuanto al financiamiento, el 47% financian su actividad económica con financiamiento propio y el 75% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos y el 7% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad, el 73%afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 93% afirmó que los últimos dos años no ha disminuido su rentabilidad. Finalmente, las Mypes encuestadas son formales y el 93% afirmó que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa. Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

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.

Márquez (2007), en su tesis titulada: “Efectos del financiamiento en las micro y pequeñas empresas, 2007”; realizado en la ciudad de **Lima**. Cuyo objetivo general fue conocer la influencia del financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, para ello empleo entrevistas y encuestas en el Distrito de Surquillo. Quien a través de una muestra de 43 de una población de 26,170 entre contadores, gerentes y administradores. Encontró los siguientes resultados: Que en los últimos años este tipo de empresas han requerido de financiamiento siendo difícil al inicio el acceso al crédito, teniendo en cuenta que la inversión que realice este sector empresarial se verá reflejada a mediano o largo plazo y el beneficio es para el empresario y para el País. Es importante una política de financiamiento, que conduce a obtener una buena rentabilidad en la empresa. Teniendo en cuenta la relación que hay entre los plazos que otorga la política de créditos y el crecimiento de las ventas. Lograr optimizar los recursos a través de la información financiera oportuna, que con veracidad y confianza muestra la interpretación de estados financieros y se pueda tomar decisiones para desarrollar este sector

empresarial. Es muy importante el record crediticio de una empresa para que el sector financiero no le quite el apoyo brindado porque no es tan fácil acceder a un crédito debido a la cartera pesada que manejan los bancos.

### **Regionales**

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 Yarinacocha 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.

Alviz (2014), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – estudios contables, del distrito de Callería - Pucallpa, período 2012 – 2013”, realizado en la ciudad de **Pucallpa**. La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro estudios contables del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 17 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. Respecto al financiamiento: El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación:

El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 82% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; Respecto a la rentabilidad: El 82% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años. Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

Vásquez (2011), en su investigación: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”, realizado en la ciudad de **Pucallpa**. El presente trabajo de investigación (metaanálisis) 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 metaanálisis 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. Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

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 **Calleria**”, 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.

### **Locales**

Saboya (2016), en su tesis denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro hoteles ecológicos del distrito de **Yarinacocha**-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2014-2015”. La presente investigación, tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo-rubro hoteles ecológicos del distrito de Yarinacocha. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 02 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 100% es masculino y el 100% tiene estudios universitarios completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 05

años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% financia su actividad y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la Rentabilidad: el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 50% comenta que mejoro su negocio con financiamiento propio y la rentabilidad de sus empresas y el 100% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior. Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

## **Bases Teóricas de la investigación**

### **Teoría del financiamiento**

En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda versus instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa.

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientizarían de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades.

Trujillo (2010), Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas.

### **Evolución de la Teoría sobre la Estructura Financiera Óptima en las empresas.**

La aparición de las teorías sobre la estructura de capital tiene sus inicios, fundamentalmente, entre los años 1940 y 1958; donde la evolución hasta la actualidad aún se centra en la relevancia, o no, de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa.

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 (principales figuras del tema).

### **Estructura Financiera**

Se denomina estructura de financiamiento a la combinación de todas las fuentes de financiamiento que permiten adquirir los recursos activos que emplean las organizaciones. Está conformada por el endeudamiento, que son recursos aportados por terceros, y el patrimonio neto, que son los recursos propios de las organizaciones, aportados inicialmente por sus asociados.

Los aportantes de fondos pueden ser externos a la empresa; es ésta la parte de la estructura de financiamiento llamada pasivo, en sus distintos orígenes: comerciales, financiero, fiscal y otros, de corto y de largo plazo.

- **Los fondos propios** de la empresa figuran en el otro componente del financiamiento: el patrimonio neto. Allí se encuentran el capital legal, las reservas (o sea los superávits no distribuidos) y la reinversión de parte de las utilidades. Esta última suele ser la principal fuente de financiamiento directo o indirecto de las empresas; directo como fuente de fondos e indirecto proveyendo al pago de los servicios del pasivo o atrayendo inversiones de capital propio. A largo plazo, las empresas rentables suelen ser superavitarias; pero esa relación no siempre se cumple en el corto plazo.

**El ingreso neto en operación (INO) o Teoría de la utilidad económica o hipótesis de independencia.**

Los primeros enfoques que se examinaron al respecto fueron:

Según Shim (1990), sugiere que el costo global de capital de la empresa,  $k_0$  y el valor de mercado de la empresa para deuda y acciones

en circulación,  $V$ , son ambos independientes del grado al cual emplea la compañía el apalancamiento. La suposición clave con este enfoque es que  $k_0$  es constante sin tener en cuenta el grado de apalancamiento.

Para Reyes (2001), las economías alcanzadas por la empresa al conseguir recursos financieros en forma de deudas a un costo  $k_i$  inferior al del financiamiento propio  $k_e$ , se esfuman totalmente al incrementarse este último, pues al aumentar el grado de endeudamiento  $L$  se hace mayor el riesgo financiero y los dueños exigen un mayor rendimiento, por tanto, la lógica de este enfoque es que se mantiene constante el  $k_i$  y aumenta el  $k_e$  en la medida que lo hace  $L$ , lo que hace que  $k_0$  se mantenga constante y que no exista EFO.

**El enfoque que se contraponía al INO es el del Ingreso Neto (IN) o Teoría de la Utilidad Neta o hipótesis de dependencia.**

Según Shim (1990), sugiere que el empleo del apalancamiento por parte de la empresa influye tanto sobre el costo global del capital  $k_0$  como sobre el valor de mercado de la empresa  $V$ . La suposición crítica con este enfoque es que  $k_i$  y  $k_e$  permanecen invariables a medida que aumenta la razón deuda/patrimonio, a lo que Reyes (2001), comenta que 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.



A partir de las posiciones anteriores aparece la **tesis tradicional**, que considera la existencia de una EFO a partir de un uso moderado del apalancamiento financiero, ya que al ser la deuda una forma más barata de financiamiento, se disminuiría el CMPF, y, por ende, se incrementaría el valor de la empresa. Ahora, cuando se va aumentando el apalancamiento los accionistas exigen mayores rendimientos, hasta un momento en que su exigencia compensa el uso de la deuda más barata.

Debe resaltarse que la tesis tradicional no desarrolla una teoría específica, sino que toma una posición intermedia entre dos de sus enfoques básicos como son la utilidad operacional (UAI) y la utilidad neta (UN), así lo afirman Shim (1990), cuando plantearon que la tesis tradicional; es una visión moderada de la relación existente entre apalancamiento y valuación que abarca todo el terreno entre el enfoque INO y el IN.

Como se puede apreciar, los planteamientos anteriores 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 enfrasca 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.

**Teoría basada en los mercados perfectos Modigliani y Miller (MM) en 1958.**

**En la primera proposición,** 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

Las propuestas que presentan Modigliani y Miller (MM) justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su tesis y en el supuesto de los mercados

perfectos. Son varios los criterios posteriores que, sin demeritar la validez de las fundamentaciones realizadas, cuestionaron la base de las que se sirvieron MM para validar su teoría.

Para Stiglitz (1969), uno de los puntos más críticos de los argumentos de MM es el suponer que los bonos emitidos por individuos y empresas están libres de riesgo de impago, además, dicho riesgo es diferente en las empresas y las personas y no es el mismo para diferentes empresas, todo depende del respaldo que tengan y de las condiciones del mercado.

Según Brealey (1996), el argumento de MM sobre la irrelevancia de la política de dividendos en la estructura de capital, no supone un mundo de certidumbre, supone un mercado de capitales perfecto.

### **Teoría del financiamiento: evaluación y aportes**

El tema del financiamiento, vinculado a conceptos como la tasa de interés y el nivel general de liquidez, ha sido una de las cuestiones básicas abordadas por la economía. Con un criterio clásico, Alfred Marshall señala que tienden a equilibrarse en un mercado de libre competencia: "Luego el interés, siendo el precio pagado en un mercado por el uso del capital, tiende a alcanzar un nivel tal de equilibrio que la demanda total de capital en ese mercado, a dicho tipo de interés, sea igual a la oferta total de capital que haya en el mismo tipo.

### **Financiamiento**

Agüero (2013), Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de

financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. “El interés constituye un escudo fiscal, haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta”.

### **Formas de financiamiento**

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en: según el plazo de vencimiento: financiamiento a corto plazo (el vencimiento es inferior a un año, crédito bancario, línea de descuento, financiación espontánea) y financiamiento a largo plazo (el vencimiento es superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, emisión de obligaciones); según la procedencia: interna (fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa) o externa (proceden de inversores, socios o acreedores); según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento).

Los gobiernos suelen solicitarles financiamiento a los organismos de crédito internacional, mientras tanto las personas y las empresas suelen pedirselo a las entidades financieras y asimismo a familiares. Esta última práctica suele ser muy corriente entre familiares o amigos,

sin embargo, debemos decir que puede ser un arma de doble filo ya que en algunas situaciones puede resentir las relaciones personales si es que la persona no devuelve a tiempo el dinero.

Mientras tanto, en relación a los préstamos bancarios es importante señalar que estos requieren muchos requisitos y condiciones a la hora de entregar financiamiento a proyectos. Deben considerarlo muy viable para hacerlo.

### **El Financiamiento Empresarial según las fuentes de origen.**

Algunos autores Aguirre y Amat analizan el financiamiento desde dos vertientes: una primera nombrada financiación interna o autofinanciación que es la proveniente de los recursos generados por la empresa, es decir de los beneficios no distribuidos; y una segunda fuente llamada financiación externa, que es la obtenida de accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito.

- **Financiación interna o autofinanciación:** proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas y provisiones y de las amortizaciones. Según Aguirre (1992), puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

- **Reservas:** "son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles, pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período." Las reservas aseguran la expansión "sobre todo cuando resulta de gran dificultad

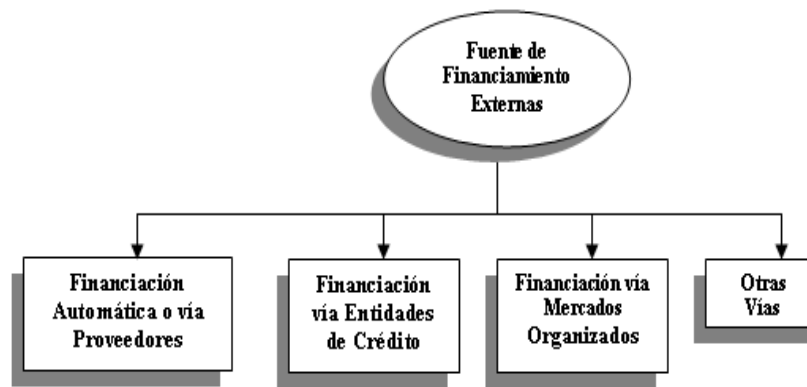
la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital, o en otros casos en que el riesgo de la inversión es muy grande para confiarlo a la financiación ajena, generadora de un elevado coste."

- **Previsiones**, que "son también una prolongación del capital, pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos. Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del período."
- **Amortización**, que es "la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo." Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

En general la autofinanciación se ajusta más a la realidad de las grandes empresas, por no estar los accionistas mayoritarios tan apremiados del total de dividendos.

- **Financiación Externa**: proveniente del decurso de la actividad ordinaria de [la empresa](#) o del uso del [financiamiento](#) ajeno con coste explícito.

Amat (1998), centra su [análisis](#) en esta fuente subdividiéndola en cuatro subgrupos, como [muestra](#) la figura 1:



**Figura 1:** [Fuentes](#) Externas de Financiamiento.

- ✓ **Financiación automática o vía proveedores**, y se define como la "financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de sus actividades ordinarias," donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos.
- ✓ **Financiación vía entidades de crédito**, es la aportada por entidades de crédito dentro de la cual se ubican:
  - **Productos a corto plazo**, incluye el descuento comercial en la empresa, pues es la entrega de los efectos a pagar (letras) por sus clientes al banco, donde el banco le anticipa el valor actual de los efectos entregados, descontándole una cantidad determinada en concepto de intereses y comisiones pactadas. Asimismo, otro producto a corto plazo que conceden las entidades de crédito es la línea de crédito (importe al que puede llegar el saldo negativo de una cuenta bancaria).

- **Productos a largo plazo**, son productos cuya duración exceden un año, por ejemplo, los préstamos. Según Brealey (1993), los préstamos son deudas consolidadas, los cuales se pactan generalmente en periodos que oscilan desde uno hasta tres años (mediano plazo) y más de tres años (largo plazo), en general son otorgados para sufragar las compras de bienes de capital.
- ✓ **Financiación vía mercados organizados**, Amat (1998), en el cual se ubican los pagarés de empresas (instrumento negociable dirigido de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador) y las obligaciones (títulos de renta fija que pagan un tipo de interés periódico con un plazo de vencimiento predeterminado. Son deudas de la empresa emisora para los inversores que las han adquirido)
- ✓ **Otras vías**, en la se cual se reflejan pasivos estables mediante el aplazamiento en el pago de impuestos y seguridad social, que debe analizarse detalladamente antes de emplearse, ya pudiera dar a entender que la empresa tiene problemas financieros. Se muestran además los préstamos de los accionistas, que resultan positivos para reducir los costos endeudamiento. Se describe por último el capital-riesgo, donde "las sociedades de capital-riesgo participan como inversores institucionales interesados en invertir en proyectos, aportando capital. Es recomendado para "proyectos innovadores o de alta tecnología,



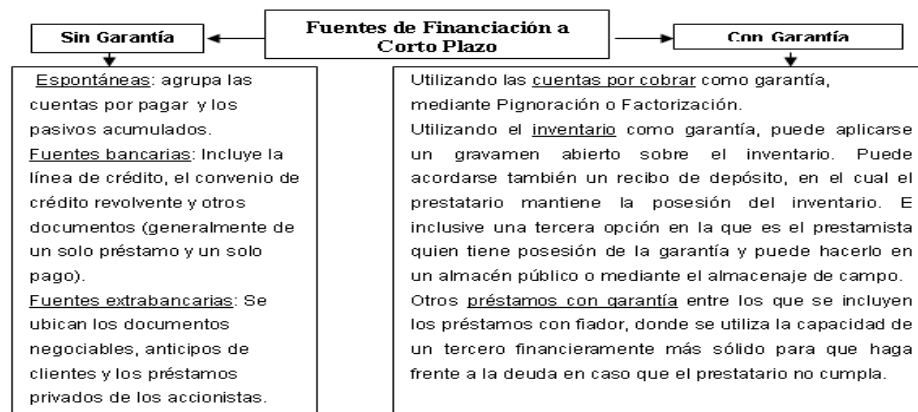
promovidos por empresas medianas con dificultad para obtener financiación."

### **El Financiamiento Empresarial en el ámbito temporal.**

Weston (1994); Gitman (1986), Algunos autores indican que las fuentes de financiamiento se dividen según los plazos. En este sentido existen fuentes a corto y largo plazo

✓ **Fuentes de Financiamiento a corto plazo**, las fuentes de financiamiento a corto plazo ambos autores la definen como: cualquier pasivo originalmente programado para ser reembolsado dentro de un año y son divididas en cuatro grupos principales, según Weston, como puede observarse en la tabla 1, para facilitar su análisis.

Según Gitman (1986), el financiamiento a corto plazo se fragmenta de acuerdo al acompañamiento o no de una garantía colateral. De esta manera se obtienen solo dos subgrupos: (Figura 4)



**Figura 4:** Fuentes de Financiación a corto plazo.

- ✓ **Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo**, la decisión de adquirir nuevos activos trae consigo el incremento del capital, por eso generalmente, los activos a largo plazo son financiados con capital a largo plazo.

Los tipos de financiación a largo plazo expuestos por Gitman (1986), son: arrendamiento, deuda, acciones preferentes y comunes, valores convertibles y cupones de compra y utilidades retenidas y dividendos. Como el arrendamiento ha sido ya abordado anteriormente, el análisis se centra ahora, sobre la estructura de capital, la cual "se define como la composición del pasivo a largo plazo y capital que utiliza la empresa para financiar sus operaciones".

#### **Entidades financieras Bancarias y no Bancarias:**

##### **Financieras**

Lo conforman las instituciones que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Entre estas tenemos:

- ✓ Solución Financiero de Crédito del Perú
- ✓ Financiera Daewo SA
- ✓ Financiera C.M.R

### **Cajas municipales de ahorro y crédito**

Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas.

Entre estas tenemos:

- ✓ Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana
- ✓ Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura
- ✓ Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas
- ✓ Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco
- ✓ Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo

### **Entidad de desarrollo a la pequeña y micro empresa – EDPYME**

Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

- ✓ Nueva Visión S.A.
- ✓ Confianza S.A
- ✓ Edificar S.A
- ✓ Credinpet

### **Caja municipal de crédito popular**

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoratícios al público en general, encontrándose para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Consejos Provinciales, Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

### **Cajas rurales**

Son las entidades que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

- ✓ Caja Rural de Ahorro y Crédito de la Región San Martín
- ✓ Caja Rural de Ahorro y Crédito del Sur
- ✓ Caja Rural de Ahorro y Crédito de Cajamarca
- ✓ Caja Rural de Ahorro y Crédito Cañete

### **Empresas especializadas**

Instituciones financieras, que operan como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero.

**EMPRESA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**, Organización cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

- ✓ Wiese Leasing SA
- ✓ Leasing Total SA
- ✓ América Leasing SA

**EMPRESAS DE FACTORING**, Entidades cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

**EMPRESAS AFIANZADORA Y DE GARANTIAS,** Empresas cuya especialidad consiste en otorgar afianzamiento para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

**EMPRESA DE SERVICIOS FIDUCIARIOS,** Instituciones cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

#### **Cooperativas de ahorro y crédito**

En la actualidad operan unas 168 cooperativas de este tipo, siendo las más destacadas: Abaco, Aelucoop, Finantel, San Pedro de Andahuaylas.

#### **Servicios que brindan las instituciones financieras**

**OPERACIONES,** Las entidades financieras tienen tres tipos genéricos de operaciones de activo:

- ✓ Operaciones de préstamos
- ✓ Operaciones de crédito
- ✓ Operaciones de Intermediación

La diferencia básica es que mientras las **operaciones de préstamos** están vinculadas a una operación de inversión ya sea en bienes de consumo, productivos o de servicios, se conceden para realizar algo concreto; las de crédito no están vinculadas a ninguna finalidad específica, sino genérica. Podemos, por tanto, decir que en un

préstamo se financia el precio de algo, mientras que en un crédito se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero durante un período de tiempo.

Así, tendremos que las **Operaciones del préstamo** serán de varios tipos en función de las garantías y de la finalidad, dividiéndose principalmente en:

- ✓ Préstamos de garantía Real
- ✓ Préstamos de garantía personal
- ✓ Con respecto a los Créditos, las operaciones más usuales son:
- ✓ Cuentas de crédito
- ✓ Tarjetas de crédito

Las **Operaciones de Intermediación** son aquellas que no son ni préstamos ni créditos; la operación financiera se ve acompañada por la prestación de una serie de servicios que no son estrictamente financieros. Dentro de este bloque nos encontramos con las siguientes operaciones:

- ✓ El leasing (alquiler con derecho de compra)
- ✓ El descuento comercial
- ✓ Anticipos de créditos comerciales
- ✓ El factoring
- ✓ Avales

Definidos cuales son las **operaciones de activo** más usuales, vamos a ver cuál es su distribución entre los dos grandes grupos de clientes bancarios.

La empresa suele utilizar las siguientes operaciones.

### **Operaciones a corto plazo**

- ✓ Descuento comercial
- ✓ Anticipos de créditos comerciales. Póliza de crédito
- ✓ Factoring

### **Operaciones a largo plazo**

- ✓ Préstamos con garantía hipotecaria
- ✓ Préstamos con garantía personal
- ✓ Leasing

En lo que respecta a personas naturales, los productos más habituales son:

### **Operaciones a corto plazo**

- ✓ Tarjetas de crédito

### **Operaciones a largo plazo**

- ✓ Préstamos hipotecarios
- ✓ Préstamos personales.

### **Servicios que brindan las instituciones financieras.**

Están referidos a conjunto de operaciones que brindan las instituciones financieras a sus clientes,

PERÚ: ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO (2004)	
	NUMERO DE EMPRESAS
Empresas bancarias	14
Empresas financieras	4
Instituciones microfinancieras no-bancarias	40
Cajas municipales (CM)	14
Cajas rurales de ahorro y crédito	12
Entidades de desarrollo a la PyME	14
Entidades estatales	3
Banco de la nación	1
Corporación Financiera de Desarrollo	1
Banco Agropecuario	1
Empresas de arrendamiento financiero	6
Empresas de seguros	
Administradoras de fondos de pensiones	12
Otras	4
	29
<b>TOTAL</b>	<b>112</b>

## **Conceptualización de Mypes**

Según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

## **Clasificación de Mypes**

Aguilar (1994), considera tres tipos de microempresa:

- **Microempresas de sobre vivencia:** tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.
- **Microempresas de subsistencia:** Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.
- **Microempresas en crecimiento:** Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.

## **Importancia de la Mypes en la economía**

Las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población



económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco 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 está aún centrada en Lima. Además, la MYPE 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 de 9%.

### **Formación de las Mypes**

El proceso de formación, legal, de la MYPE en el Perú es realmente muy engorroso ya que en promedio todo el trámite demora unos 120 días. Empecemos con la constitución de una microempresa:

El recorrido inicia en la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

- Régimen único Simplificado (RUS)
- Régimen especial
- Régimen General

Realizado esto procedemos a imprimir los comprobantes de pago (en caso de haber elegido la segunda o tercera opción) para lo cual hay que presentar los formularios N° 806 y n° 816.)

Luego procedemos a la obtención de permisos especiales, estos son otorgados por la institución correspondiente al giro de la empresa. Ejemplo, si el queremos abrir un hostel necesitamos el permiso del Ministerio de turismo y comercio exterior (MINCETUR).

Seguido a esto pasamos a los libros de contabilidad que se llevan según el nivel de ventas de la empresa.

A continuación, tramitamos la licencia de funcionamiento municipal para lo cual la empresa debe cumplir con los requisitos especificados por la municipalidad de su distrito ejemplo de esto es el certificado de defensa civil, entre otros.

Luego debemos hacer visar el libro de planillas por el ministerio de trabajo y promoción del empleo.

Luego pasamos al registro patronal y a la aseguración de los empleados en ESSALUD. Y finalmente el trámite con INDECOPI en el cual se hace el registro de marcas y patentes de la empresa.

### **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.

- **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.

➤ **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 está 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. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 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.° 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.ª 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 enfrasca 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.

### **Teoría de la capacitación**

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 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.

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

## **4.1. MARCO CONCEPTUAL**

### **Definiciones del financiamiento**

En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Los préstamos pueden provenir de empresas o personas naturales, o por la vía más tradicional, que es a través de créditos bancarios. En la actualidad es muy común que las personas, busquen financiarse mediante el uso de las tarjetas de crédito. Este tipo de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida.

Hoy en día el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales proceden a adoptar esta alternativa a fin de poder materializar cualquier proyecto de carácter público, como lo es la construcción de vías, construcción de centros hospitalarios, entre otros. Cabe destacar que el financiamiento también

puede ser requerido para paliar algún déficit económico que impide el pago de ciertas obligaciones contraídas.

#### **4.1.1. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Las Mypes son, la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

##### **Definición de la capacitación**

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

##### **Definición de la rentabilidad**

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas.

Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

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

Sánchez (2001), En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori



## **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.

## **Estructura de Financiamiento**

Se trata de la composición de todas las fuentes de financiamiento que conforman el endeudamiento y el patrimonio neto de las organizaciones.

## **Rendimiento**

Se trata del costo de dichas fuentes de financiamiento

## **Riesgo**

Se trata de medidas de la posibilidad que las variables estudiadas adquieran distintos valores y su influencia sobre el financiamiento de las organizaciones

## **DATOS INFORMATIVOS SOBRE LA MYPE – SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERIAS**

### **Aspectos generales de las ferreterías**

- **Antecedentes generales de las ferreterías**

- **A nivel mundial**, Dentro del marco histórico que presentan las empresas ferreteras, muchas de ellas surgen como pequeñas tiendas instaladas en las viviendas, en las que se ofrecían: abarrotes, enseres del hogar (comales, utensilios, martillo, focos, alambre), es decir suministros para los hogares; conforme pasa el tiempo y las necesidades de los clientes cada vez son mayores estos empresarios empezaron a diversificar los productos, con el fin de servirles a aquellos trabajadores de obras, a los cuales se les facilita la compra de insumos para realizar trabajos de reparaciones y mantenimiento de viviendas.

Es importante mencionar que una de las circunstancias que dieron origen a este tipo de empresas radica en la necesidad de abastecer con materiales y herramientas a los artesanos, fontaneros, electricistas, albañiles, entre otros, convirtiéndose éstas actividades

desde sus inicios en una de las fortalezas que mantienen estos negocios; lo que permitió que éstos se especializaran en éste tipo de productos y desligaron de ellos todos aquellos productos que no eran de utilidad para este tipo de trabajos.

Cuando estas empresas lograron mantener una estabilidad e incremento en la venta de sus productos, muchos de ellos empezaron a llamarlas “Venta de materiales para reparación y mantenimiento de obras”, alrededor de los años 1870 siendo los pioneros en la creación de estas empresas y convirtiéndose además en la primera generación dedicada a este tipo de comercialización.

En referencia a lo antes mencionado, se tomarán en cuenta los siguientes conceptos de ferretería:

- ✓ Etimológicamente Ferretería significa tienda del hierro.
- ✓ Enfocado al comercio de hierro, es un conjunto de objetos de hierro que se venden en las Ferreterías.
- ✓ Tienda dedicada a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente para el público, aunque también para profesionales, cosas tales como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas.
- ✓ Conjunto de útiles de hierro que en ella se puede adquirir, y por extensión a otros productos metálicos o no allí adquiridos.

### **¿Qué características deben tener mi ferretería?**

Debe ser surtida, manejar sistemas de información para

responder de manera adecuada y rápida los requerimientos solicitados. Asimismo, un ferretero que conozca muy bien lo que ofrece y que le brinde soluciones al cliente.

### ¿Cómo debe ser el servicio y atención al cliente en mi ferretería?

- + **El ferretero** deberá tener una personalidad divertida, una identidad.
- + **Ofrecer el servicio** adicional de llevar los productos a la casa utilizando algún medio de transporte (cuando se necesita llevar cemento, arena, fierro, etc.).
- + **Atención** los 365 días del año. Producción: Procesos, Proveedores y Costos
- + **Debes realizar un diagrama** de todos los pasos del proceso del servicio de tu ferretería. De manera muy sencilla la podríamos diagramar de la siguiente manera:



- + **El local** debe iniciar con un local de 20 metros cuadrados. Debe estar ubicado cerca de conjunto habitacionales, urbanizaciones, condominios, etc.
- + **Los proveedores** de tu producto deberán tener una excelente relación contigo. Trata de trabajar con un proveedor por producto, no obstante, si existe un proveedor para varios productos, será mejor que te inclines por este.
- + **Inversión inicial:** El capital inicial es variado de acuerdo al formato

que desees participar. Hay mucha gente que puede iniciar una ferretería con S/.15 000 y otros en que el nivel de inversión es mayor.

También debemos presupuestar los gastos de alquiler de local y los servicios básicos como son la luz, el agua y el teléfono, y además el pago del personal de ser el caso. Estos gastos son operativos, sin ellos la ferretería no podría operar y por lo tanto deberás tener el dinero para pagar por lo menos en un periodo de 3 a 4 meses, mientras tu ferretería se haga conocida.

### **Personal y Organización**

Una ferretería usualmente cuenta con 2 a 3 personas. Una o Dos personas se encargan de despachar la mercadería y la otra del cobro.

### **Finanzas y Contabilidad**

Será necesario elaborar un Flujo de Caja para tu negocio de ferretería para que te puedas responder tres preguntas importantes: Inversión Inicial, tiempo de recuperación de la inversión y rentabilidad del Negocio.

Para negocios pequeños yo recomendaría inscribirse en la SUNAT como Persona Natural y acogerse al Nuevo RUS (Régimen Único Simplificado). Pero si vas a tener más de dos locales, tus ventas estimadas son mayores a S/. 30,000 o tus clientes te van a pedir factura será necesario acogerse al Régimen Especial o General. (En estos dos últimos casos recomendamos se constituya la empresa como Persona Jurídica.

## **Constitución y Formalización**

En términos generales deberán realizarse los siguientes pasos:

- Creación de la empresa como Persona Natural o Persona Jurídica
- Inscribirse en la SUNAT y acogerse a un Régimen Tributario
- Si vas a tener trabajadores ponerlos en Planilla y acogerte a la Ley Mypes
- Licencia Municipal de Funcionamiento.

## **Importancia de las Ferreterías**

Cuando estamos al frente de una ferretería es importante analizar constantemente la situación actual de nuestra tienda; ser conscientes de dónde venimos, dónde estamos y dónde queremos llegar. Muchas veces tendemos a proponer objetivos a largo plazo y nos olvidamos de los objetivos a corto plazo más vinculados con el día a día del negocio.

En ferretería es básico conocer en qué productos/servicios ganamos, nuestro umbral de rentabilidad o aspectos vinculados a la gestión diaria del stock o las compras, por ejemplo. Si no conocemos datos como estos no tenemos noción real de nuestro comercio y podemos llevar la ferretería al fracaso por desconocimiento. Es importante fijarse objetivos reales que permitan que nuestra ferretería funcione exitosamente y sin imprevistos.

## **Recomendaciones**

- ✓ Fijar una ratio mínima en cada departamento para conocerlo mejor.
- ✓ Comparar los resultados obtenidos con los meses, años o campañas

realizadas.

- ✓ Establecer un criterio en la obtención de la información para que no pueda alterar los resultados.
- ✓ Aplicar acciones sobre los puntos que no están en los estándares mínimos necesarios para el buen funcionamiento del punto de venta.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

El tipo de la investigación fue cuantitativo, 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, 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

Se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

### Descriptivo

Se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

## 3.2 Población y muestra

### Población

La población estuvo constituida por 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por el investigador en la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

### Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 ferreterías del distrito	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Estado Civil	<b>Nominal:</b> Soltero Casado Divorciado Viudo



de Yarinacocha, 2017.	rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 13 a más
		El personal que labora en la empresa es	<b>Nominal:</b> Estable Permanente
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Como financió su crédito	<b>Nominal:</b> Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria Prestamistas
		Tipo de crédito que recibió	<b>Nominal:</b> Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar
		En que invirtió el dinero que recibió	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Como financió su crédito	<b>Nominal:</b> Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria Prestamistas
		Tipo de crédito que recibió	<b>Nominal:</b> Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar

		En que invirtió el dinero que recibió	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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.	<b>Nominal:</b> Si No
		Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	<b>Nominal:</b> Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	<b>Nominal:</b> Si No
		En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local

**Fuente:** elaboración propia.

### 3.4 Técnicas e instrumentos.

#### Técnicas.

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

#### Instrumentos

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario que constó de 24 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.

### 3.5. 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017?	DESCRIBIR las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Edad	<b>Razón:</b> Años	Cuantitativo- Descriptivo	Constituida por 25 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario que constó de 22 preguntas.	
				Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino				
				Estado Civil	<b>Nominal:</b> Soltero Casado Divorciado Viudo				
				Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Primaria Secundaria Instituto Universidad				
				Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017				<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años
					Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017				<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 13 a más						
		El personal que labora en la empresa es	<b>Nominal:</b> Estable Permanente						
		Como financió su crédito	<b>Nominal:</b> Propio Terceros Otros						
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria Prestamistas						
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Tipo de crédito que recibió	<b>Nominal:</b> Corto Plazo Largo Plazo					
			Cuantas veces solicitó crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar					
			En que invirtió el dinero que recibió	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar					
			Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	<b>Nominal:</b> Si No				
				En qué tipo de cursos participó	<b>Nominal:</b> Inversión del crédito financiero Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial Otro: especificar				
				Qué año recibió más capacitación	<b>Razón:</b> 2016 2017				
Consideró que capacitación como empresario es una inversión	<b>Nominal:</b> Si No								
Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Consideró que capacitación de su personal es relevante para su empresa	<b>Nominal:</b> Si No							
	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa.	<b>Nominal:</b> Si No							
	Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	<b>Nominal:</b> Si No							
	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	<b>Nominal:</b> Si No							
En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local								
		<b>ESPECIFICO</b>				<b>DISEÑO</b>	<b>TECNICA</b>	<b>ANALISIS DE DATOS</b>	
		* Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.				No Experimental-Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó 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 del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017							
		* Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017							
		* Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017							

**Fuente:** Elaboración propia

### 3.6. Principios éticos

#### **Principios éticos:**

La investigación se basó en los siguientes principios éticos:

#### ❖ **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.

#### ❖ **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.

#### ❖ **Integridad Con rectitud**

Honestidad en cada uno de los procesos del desarrollo del estudio.

#### ❖ **Responsabilidad**

En donde el responsable de la investigación es responsable de todas las decisiones del desarrollo de la tesis.

#### ❖ **Fidelidad de información**

Consistente en citar a los autores textuales por la información obtenida de sus estudios realizados.

#### IV. RESULTADOS

##### 4.1. RESULTADOS

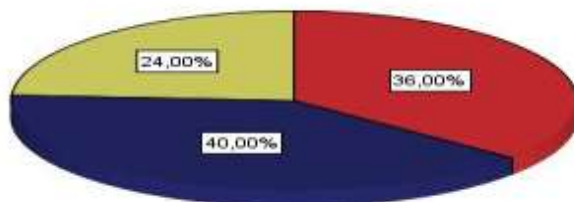
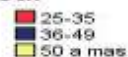
TABLA N° 01

1. EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
25-35	9	36,0	36,0	36,0
36-49	10	40,0	40,0	76,0
50 a mas	6	24,0	24,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

1. Edad del representante legal de la empresa:



**FIGURA N° 01.** Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

**Interpretación:**

De 25-35 años es el 36,0%, de 36-49 años es el 40,0%, de 50 a más años es de 24,0% Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

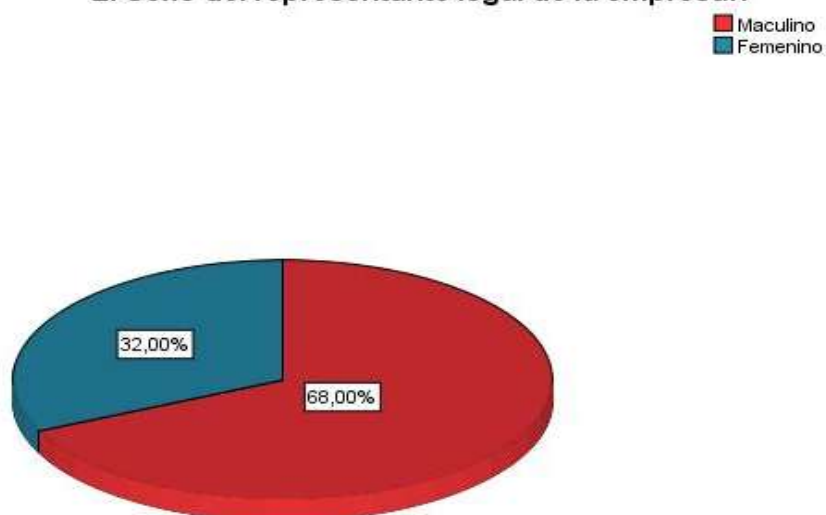
**TABLA N° 02**

**2. SEXO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	17	68,0	68,0	68,0
Válidos Femenino	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**2. Sexo del representante legal de la empresa::**



**FIGURA N° 02.** Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.

Fuente: Tabla N° 02.

**Interpretación:**

Donde Masculino es el 68,0%, Femenino es el 32,0%, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

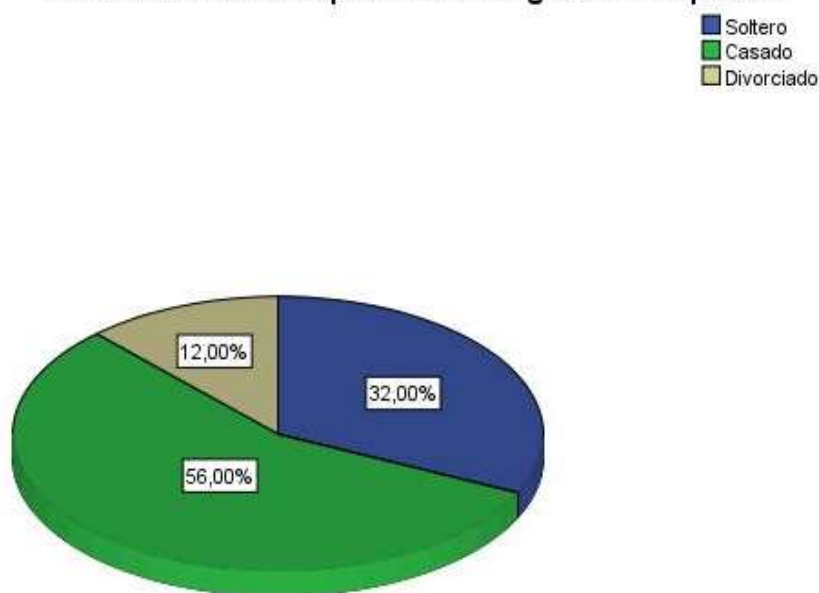
**TABLA N° 03**

**3. ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Soltero	8	32,0	32,0
	Casado	14	56,0	88,0
	Divorciado	3	12,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**3. Estado Civil del representante legal de la empresa:**



**FIGURA N° 03.** Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 03.

**Interpretación:**

Donde Soltero es el 32%, Casado es el 56%, Divorciado es el 12%, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

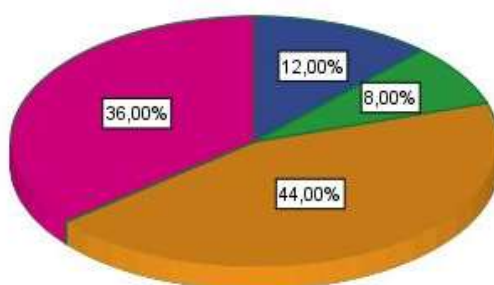
**TABLA N° 04**

**4. GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	3	12,0	12,0	12,0
Secundaria	2	8,0	8,0	20,0
Válidos Técnico	11	44,0	44,0	64,0
Superior	9	36,0	36,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**4. Grado de instrucción del representante legal de la empresa:**



**FIGURA N° 04.** Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 04.

**Interpretación:**

Donde Primaria es el 12%, Secundaria es el 8%, Técnico es el 44%, Universitario es el 36%, Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.



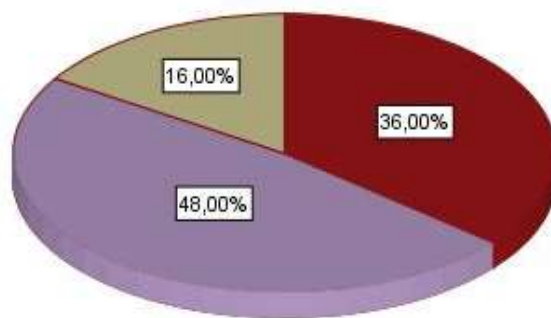
**TABLA N° 05**

**5. TIEMPO DE ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1-5	9	36,0	36,0	36,0
6-15	12	48,0	48,0	84,0
16 a mas	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**5. Tiempo de antigüedad de la empresa:**



**FIGURA N° 05.** Tiempo de antigüedad de empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.

Fuente: Tabla N° 05.

**Interpretación:**

De 1-5 años es el 36%, 6-15 años es el 48%, 11 a más años es el 16%, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

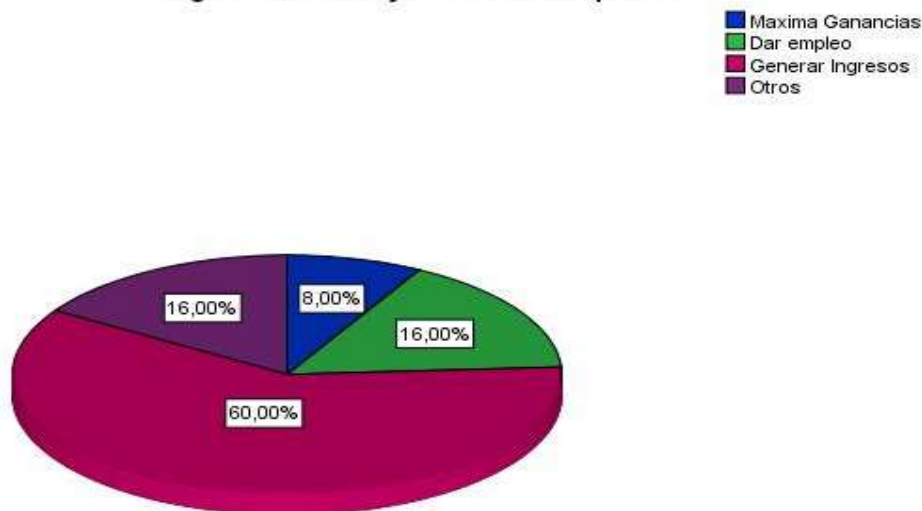
**TABLA N° 06**

**6. CUÁL ES EL OBJETIVO DE SU EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Máxima Ganancias	2	8,0	8,0	8,0
Dar empleo	4	16,0	16,0	24,0
Válidos Generar Ingresos	15	60,0	60,0	84,0
Otros	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**6.¿Cuál es el objetivo de la empresa?**



**FIGURA N° 06.** Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 06.

**Interpretación:**

Donde Máxima Ganancias es el 8%, Dar empleo es el 16%, Generar empleo es el 60%, Otros es el 16%, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

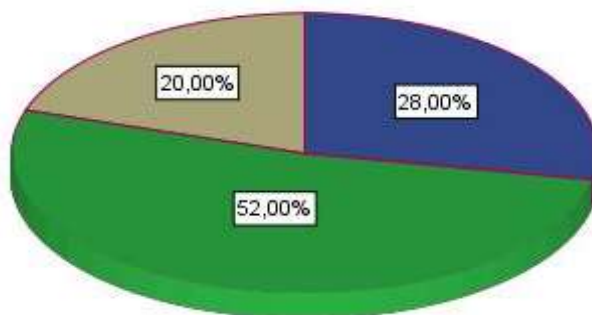
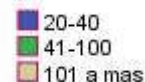
**TABLA N° 07**

**7. NÚMERO DE TRABAJADORES QUE LABORAN EN LA EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
20-40	7	28,0	28,0	28,0
41-100	13	52,0	52,0	80,0
101 a mas	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**7. Número de trabajadores que laboran en la empresa:**



**FIGURA N° 07.** Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 07.

**Interpretación:**

De 20-40 empleados es el 28%, 41-100 empleados es el 52%, 101 a más empleados es el 20%, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 08**

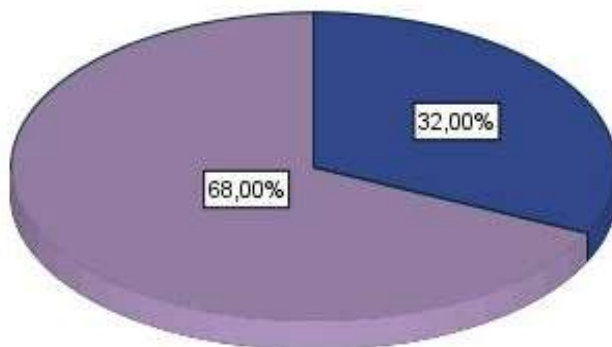
**8. EL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA ES:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estable	8	32,0	32,0	32,0
Válidos Eventual	17	68,0	68,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**8. Situación del personal que labora en la empresa:**

■ Estable  
■ Eventual



**FIGURA N° 08.** Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 08.

**Interpretación:**

Donde Estable es el 32%, Eventual es el 68%, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

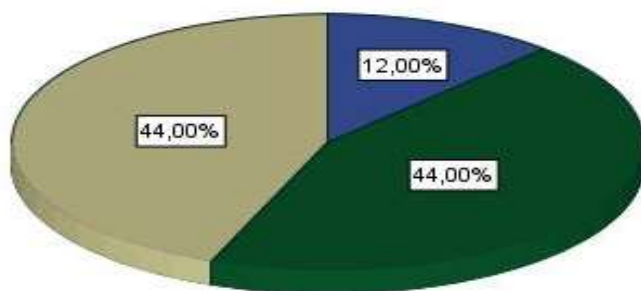
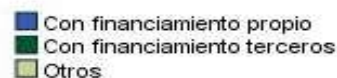
**TABLA N° 09**

**9. CÓMO FINANCIA SU EMPRESA**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Con financiamiento propio	3	12,0	12,0	12,0
Con financiamiento terceros	11	44,0	44,0	56,0
Otros	11	44,0	44,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**9. Cómo financia su empresa**



**FIGURA N° 09.** Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 09.

**Interpretación:**

Donde Propio es el 12%, Terceros es el 44%, Otros es el 44% Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

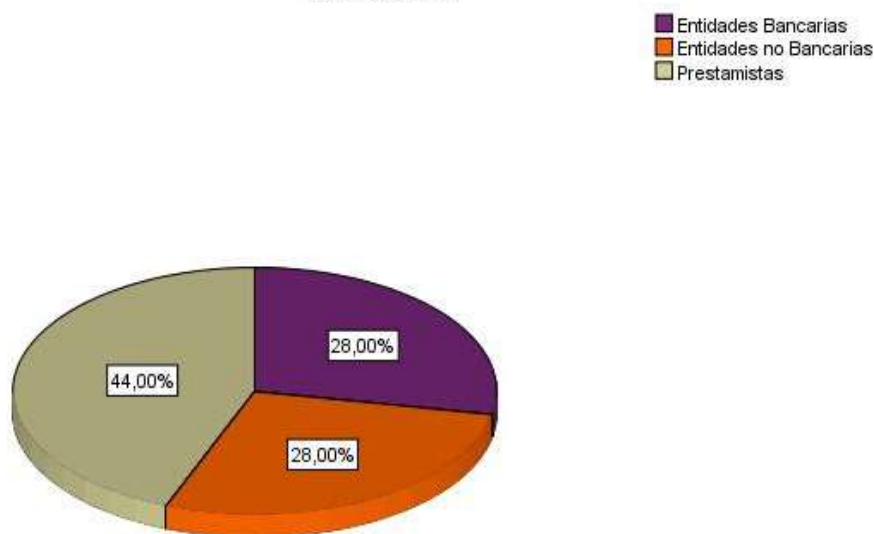
**TABLA N° 10**

**10. QUÉ ENTIDADES FINANCIERAS LE OTORGA MAYORES FACILIDADES PARA LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades Bancarias	7	28,0	28,0	28,0
Entidades no Bancarias	7	28,0	28,0	56,0
Prestamistas	11	44,0	44,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**10. ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**



**FIGURA N° 10.** Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 10.

**Interpretación:**

Donde Bancarias es el 28%, No Bancarias es el 28%, Prestamistas es el 44% Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 11**

**11. EL CRÉDITO OBTENIDO FUE DE:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Corto Plazo	5	20,0	20,0	20,0
Válidos Largo Plazo	20	80,0	80,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**11. Situación del crédito obtenido:**

■ Corto Plazo  
■ Largo Plazo



**FIGURA N° 11.** Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 11.

**Interpretación:**

Donde Corto Plazo es el 20%, Largo Plazo es el 80%, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

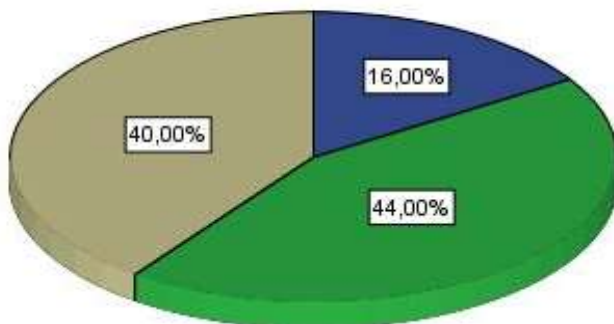
**TABLA N° 12**

**12. EN EL AÑO 2017: ¿CUÁNTAS VECES SOLICITÓ CRÉDITO?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	4	16,0	16,0	16,0
2	11	44,0	44,0	60,0
3	10	40,0	40,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**12. En el año 2017, ¿Cuántas veces solicitó crédito?**



**FIGURA N° 12.** Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 12.

**Interpretación:**

Donde 1 Vez es el 16%, 2 Veces es el 44%, 3 Veces es el 40% Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.



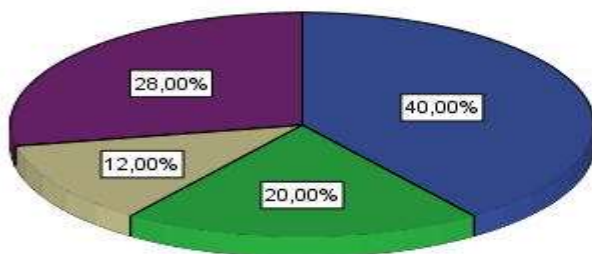
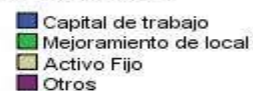
**TABLA N° 13**

**13. EN QUE FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO USTED:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital de trabajo	10	40,0	40,0	40,0
Mejoramiento de local	5	20,0	20,0	60,0
Válidos Activo Fijo	3	12,0	12,0	72,0
Otros	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**13. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:**



**FIGURA N° 13.** Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 13.

**Interpretación:**

Donde Capital de Trabajo es el 38,1%, Mejoramiento local es el 33,3%, Activo Fijo es el 9,5%, Programa capacitación es el 4,8%, Otros es el 14,3% Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 14**

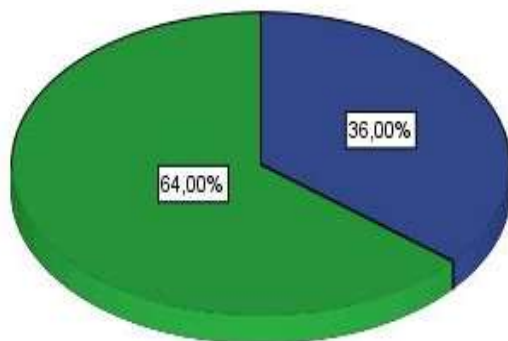
**14. RECIBIÓ UD. CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	9	36,0	36,0	36,0
Válidos NO	16	64,0	64,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

■ SI  
■ NO



**FIGURA N° 14.** Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 14.

**Interpretación:**

Donde SI es el 36%, NO es el 64%, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

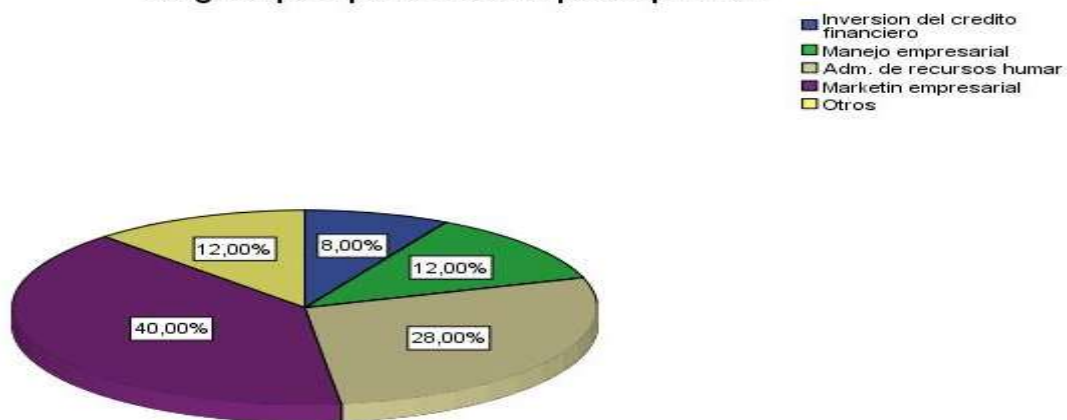
**TABLA N° 15**

**15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Inversión del crédito financiero	2	8,0	8,0	8,0
Manejo empresarial	3	12,0	12,0	20,0
Adm. de recursos humanos	7	28,0	28,0	48,0
Marketing empresarial	10	40,0	40,0	88,0
Otros	3	12,0	12,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?**



**FIGURA N° 15.** Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.

Fuente: Tabla N° 15.

**Interpretación:**

Donde Inversión Crédito es el 8%, Manejo Empresarial es el 12%, Adm. Recursos Humanos es el 28%, Marketing Empresarial es el 40%, Otros es el 12% Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 16**

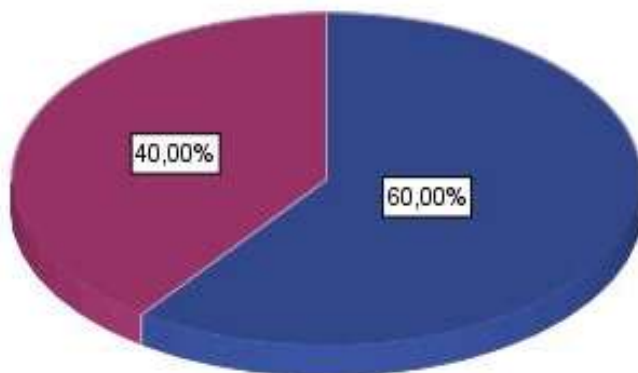
**16. EN QUE AÑOS RECIBIÓ MÁS CAPACITACIÓN:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
2016	15	60,0	60,0	60,0
Válidos 2017	10	40,0	40,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**16. Los años que recibió más capacitación:**

■ 2016  
■ 2017



**FIGURA N° 16.** Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 16.

**Interpretación:**

Donde 2016 es el 60%, 2017 es el 40%, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 17**

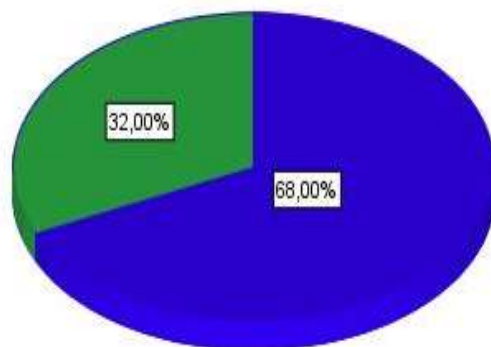
**17. CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	17	68,0	68,0	68,0
Válidos NO	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

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

■ SI  
■ NO



**FIGURA N° 17.** Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 17.

**Interpretación:**

Donde SI es el 68%, NO es el 32%, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 18**

**18. CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	16	64,0	64,0	64,0
Válidos NO	9	36,0	36,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

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

SI  
NO



**FIGURA N° 18.** Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 18.

**Interpretación:**

Donde SI es el 64%, NO es el 36%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 19**

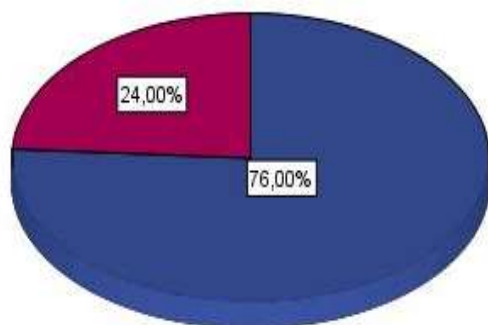
**19. EL MICRO CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO CONTRIBUYO AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE SU EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	19	76,0	76,0	76,0
Válidos NO	6	24,0	24,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

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

■ SI  
■ NO



**FIGURA N° 19.** 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 19.

**Interpretación:**

Donde SI es el 76%, NO es el 24%, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**TABLA N° 20**

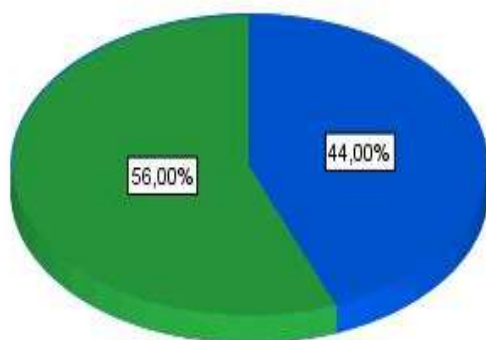
**20. LA CAPACITACIÓN HACIA USTED Y SU PERSONAL MEJORA LA RENTABILIDAD EN SU EMPRESA:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	11	44,0	44,0	44,0
Válidos NO	14	56,0	56,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

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

■ SI  
■ NO



**FIGURA N° 20.** Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 20.

**Interpretación:**

Donde SI es el 44%, NO es el 56%, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.



**TABLA N° 21**

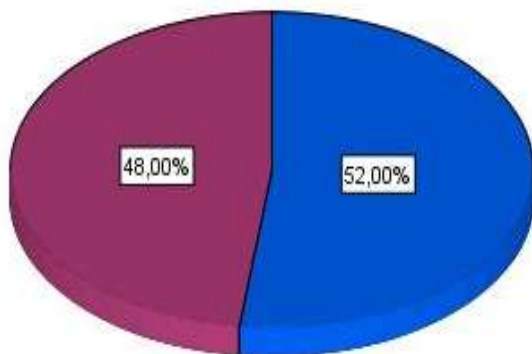
**21. LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS:**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	13	52,0	52,0	52,0
Válidos NO	12	48,0	48,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

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

■ SI  
■ NO



**FIGURA N° 21.** Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 21.

**Interpretación:**

Donde SI es el 52%, NO es el 48%, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

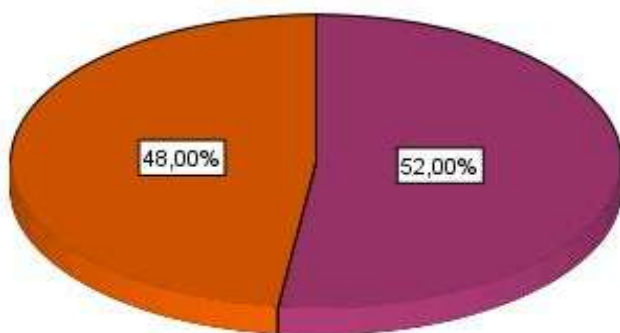
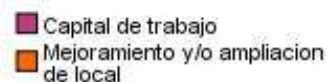
**TABLA N° 22**

**22. ¿EN QUÉ FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital de trabajo	13	52,0	52,0	52,0
Válidos Mejoramiento y/o ampliación de local	12	48,0	48,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

**22. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**



**FIGURA N° 22.** Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 22.

**Interpretación:**

Donde Capital de Trabajo es el 52%, Mejoramiento y/o ampliación local es el 48%, Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### **Respecto al Representante de las Mypes:**

- De 25-35 años es el 36%, de 36-49 años es el 40%, de 50 a más años es de 24% Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde Masculino es el 68%, Femenino es el 32%, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde Soltero es el 32%, Casado es el 56%, Divorciado es el 12%, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Primaria es el 12% Secundaria es el 8%, Técnico es el 44%, Universitario es el 36%, Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

### **Respecto a la Mypes:**

- De 1-5 años es el 36%, 6-15 años es el 48%, 16 a más años es el 16%, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Máxima Ganancias es el 8%, Dar empleo es el 16%, Generar empleo es el 60%, Otros es el 16%, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- De 20-40 empleados es el 28%, 41-100 empleados es el 52%, 101 a más empleados es el 20%, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Estable es el 32%, Eventual es el 68%, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto al Financiamiento:**

- Donde Propio es el 12%, Terceros es el 44%, Otros es el 44%, Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Bancarias es el 28%, No Bancarias es el 28%, Prestamistas es el 44%, Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde Corto Plazo es el 20%, Largo Plazo es el 80%, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde 1 Vez es el 16%, 2 Veces es el 44%, 3 Veces es el 40% Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Capital de Trabajo es el 40%, Mejoramiento local es el 20%, Activo Fijo es el 12%, Otros es el 28%, Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Capacitación:**

- Donde SI es el 36%, NO es el 64%, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Inversión Crédito es el 8%, Manejo Empresarial es el 12%, Adm. Recursos Humanos es el 28%, Marketing Empresarial es el 40%, Otros es el 12%, Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde 2016 es el 60%, 2017 es el 40%, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde SI es el 68%, NO es el 32%, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha

- Donde SI es el 64%, NO es el 36%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Rentabilidad:**

- Donde SI es el 76%, NO es el 24%, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 44%, NO es el 56%, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 52%, NO es el 48%, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Capital de trabajo es el 52%, Mejoramiento y/o ampliación local es el 48%, Como fue invertido crédito invertido en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

## V. CONCLUSIONES.

### **Respecto al Representante de las Mypes:**

- El 36% es 25-35 años, 40% es 36-49 años, 24% es 50 a más años, Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 68% es Masculino, 32% es Femenino, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 32% es Soltero, 56% es Casado, 12% es Divorciado, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 12% es Primaria, 8% es Secundaria, 44% es Técnico, 36% es Universitario, Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

### **Respecto a las Mypes:**

- El 36% es 1-5 años, 48% es 6-15 años, 16% es 16 a más años, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 8% es Máxima Ganancias, 16% es Dar empleo, 60% es Generar empleo, 16% es Otros, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 28% es 20-40 empleados, 52% es 41-100 empleados, 20% es 101 a más empleados, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 32% es Estable, 68% es Eventual, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto al Financiamiento:**

- El 12% es Propio, 44% es Terceros, 44% es Otros, Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 28% es Bancarias, 28% es No Bancarias, 44% es Prestamistas, Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 20% es Corto Plazo, 80% es Largo Plazo, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 16% es 1 Vez, 44% es 2 Veces, 40% es 3 Veces, Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 40% es Capital de Trabajo, 20% es Mejoramiento local, 12% es Activo Fijo, 28% es Otros, Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Capacitación:**

- El 36% es SI, 64% es NO, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 8% es Inversión Crédito, 12% es Manejo Empresarial, 28% es Adm. Recursos Humanos, 40% es Marketing Empresarial, 12% es Otros, Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 60% es 2016, 40% es 2017, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 68% es SI, 32% es NO, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha

- El 64% es SI, 36% es NO, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Rentabilidad:**

- El 76% es SI, 24% es NO, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 44% es SI, 56% es NO, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 52% es SI, 48% es NO, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 52% es Capital de trabajo, 48% es Mejoramiento y/o ampliación local, Como fue invertido crédito invertido en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.



## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto al Representante de las Mypes:**

- Fomentar Las características más relevantes de los representantes legales o dueños de las Mypes del ámbito de estudio encuestados son lo siguiente: Poco más de la mitad (56%) son adultos, poco menos de 2/3 (62%) son del sexo femenino y poco más de la mitad (56%) tienen grado de instrucción de secundaria completa. Los resultados del sexo estarían indicando que las mujeres en los últimos tiempos están tomando la conducción y dirección de las empresas, sobre todo en el sector comercio -rubro ferreterías.

### **Respecto a las Mypes:**

- Formar un MYPE es rentable más aun en nuestra ciudad y nos basamos mediante las encuestas realizadas, si bien es cierto muchas de las personas no están bien informadas sobre este tema, pero si es que hubiese más información acerca de esto, tengan por seguro que nuevas ideas estarán dándose a relucir.

### **Respecto al Financiamiento:**

- Se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado, sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es a corto plazo, y, por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que estaría implicando que, por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial, no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos.

### **Respecto a la Capacitación:**

- La legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado.

### **Respecto a la Rentabilidad:**

- El Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que oriente el crecimiento y desarrollo de las Mypes, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda

de nuevos mercados a través de una capacitación continua que arroje resultados favorables.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agüero Lizardo (2013), especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal”.  
<https://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>
- Aguirre Sábada, Alfredo. Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Ediciones Pirámide, S.A. 542 p. 1992.  
<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>
- Alva Matteucci, Mario (2017), ¿Conoce usted el régimen Mypes tributario del impuesto a la renta? - <http://clubdecontadores.com/conoce-usted-regimen-mype-tributario-del-impuesto-la-renta/>.
- Alvin Toffler, Cambio de poder, Plaza y Janes, Bogotá, 1992, p.52.
- Alviz (2014), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – estudios contables, del distrito de Callería - Pucallpa, período 2012 – 2013”. Tesis para optar el título de Contador Público. Extraído de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/748/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_ALVIZ\\_RUBINA\\_RAQUEL\\_MARITZA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/748/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_ALVIZ_RUBINA_RAQUEL_MARITZA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Amat, Oriol. Análisis de los estados financieros: fundamentos y aplicaciones. Ediciones Gestión 2000. Quinta Edición. España. 1998.  
<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>
- Amat, Oriol. Comprender la Contabilidad y las Finanzas. Primera Edición. Ediciones Gestión 2000. España. 1998.

- Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros.  
Recuperado de <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bebczuk, N. (2010), El acceso al financiamiento de las PYME en la Argentina: estado de situación y propuestas de política. Para obtener licenciado en administración en la universidad de Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/40841/lcl3241e.pdf>.
- Benavides Velasco, Carlos. (1998). Tecnología, innovación y empresa. Pirámide: Madrid.
- Brealey, R.A. MSC. (1996). “Principios de finanzas corporativas”, en: Política de dividendos y estructura de capital, cap. 15, Editorial McGraw-Hill. España.
- Delgado, D. (2011), Incidencia del financiamiento para la pequeña y mediana empresa del rubro construcción de la ciudad de los Teques estado Bolivariano de Miranda. Obtenido de <http://dorisdelgado01.blogspot.com/2011/11/incidencia-de-financiamiento-de-las.html>
- Drimer, Roberto L. (2008), Teoría del financiamiento: evaluación y aportes, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Doctorado en Administración. [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199\\_DrimerRL.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf)
- Durand en 1952, Guthman y Dougal en 1955 y Shwartz en 1959. Incluso, según Diaz (2007) la tesis básica de MM (en 1958) fue propuesta en 1938 por J.

B. Williams y David Durand, lo que muestra que el tema se estuvo analizando desde antes de los 40.

Escobedo L. (2014), "Evolución de la teoría sobre estructura.

Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras.

Zaragoza – España. [2014 oct. 25]. Disponible en:  
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Gitman, Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba. 1978.

López Paima, Jaclyn (2016), "Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes", realizado en el distrito de Callería, periodo 2015. Extraído de  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO\\_MYPES\\_LOPEZ\\_PAIMA\\_JACLYN.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO_MYPES_LOPEZ_PAIMA_JACLYN.pdf?sequence=4&isAllowed=y).

Martínez, R. (2009); habla sobre los ingresos de la micro y pequeña empresa.

Marro (2005), Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa y su Influencia en la Rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile. Consultado el 11/11/2015. Disponible en  
[http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro\\_f/pdfAmont/demarro\\_f.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro_f/pdfAmont/demarro_f.pdf)

Modigliani, F. y Miller, M.: (1958). "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", American Economic Review 48 (junio).  
<http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>.

Muñoz Ortiz, Rómulo Alexander (2015), “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014. Tesis para optar el título profesional de: Licenciado en Administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote - Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas - Escuela profesional de administración. Extraído de <https://documents.tips/documents/caracterizacion-del-financiamiento-capacitacion-y-rentabilidad-de-las-micro.html>.

Muñoz de Escalona, Francisco (1990: 113),

Poveda Ramos, Gabriel. 2007.

Reyes, M. (2001), Teoría y práctica de la estructura financiera empresarial. Estudio de casos en Cuba. [Tesis de doctorado] Finanzas. La Habana, Universidad de la Habana. Cuba. <http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>.

Sánchez B, J. P. (2202). Análisis de rentabilidad de las empresas. Análisis contable <http://www.campus.com/leccion/anarenta>

Sánchez Aníbal (2016), jefe del INEI. Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas - <https://gestion.pe/economia/inei-estos-son-cuatro-problemas-que-limitan-crecimiento-empresas-2170970>

Sharpe (1963), Resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

- Shim, J. K. Y. S., JOEL G (1990) Administración Financiera. Teoría y 1042 problemas resueltos, Serie Schaum-Mc-Graw-Hill. Colombia. <http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>
- Silva, M. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas [Mypes] del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos, provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011, para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000034172>
- Sinarahua Maynas, Herbert Joselito (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”. Proyecto para optar el título de Contador Público. Extraído de [file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/kupdf.com\\_caracterizacion-del-financiamiento-la-capacitacion-y-la-rentabilidad-de-las-mypes-del-sector-comercio-rubro-suministros-de-computo-del-distrito-de-calleria-pucallpa.pdf](file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/kupdf.com_caracterizacion-del-financiamiento-la-capacitacion-y-la-rentabilidad-de-las-mypes-del-sector-comercio-rubro-suministros-de-computo-del-distrito-de-calleria-pucallpa.pdf)
- Stiglitz, J. (1969) “A re-examination of the Modigliani-Miller theorem”, en: The American Economic Review, vol. 59. Estados Unidos.
- Trujillo, M. M. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Industrial - rubro confecciones de ropa deportiva del distrito del cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Arequipa. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/567/BENIT>

[ES MENDEZ MARGARITA JOSEFINA FINANCIAMIENTO RENTABILIDAD MYPE POLLERIAS.pdf?sequence=1](#)

Trujillo, M. M. (2010), Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina. (26 de abril de 2007). Diario El Comercio.

Vásquez Pacheco, Fernando (2011), “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”.  
Extraído de [file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/1397-4767-1-PB%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/1397-4767-1-PB%20(2).pdf).

Viera Sánchez, Natali (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración.  
Recuperado de:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_VIERA\\_SANCHEZ\\_NATALI.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VIERA_SANCHEZ_NATALI.pdf?sequence=1)

Weston Fred y Brigham Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba.

Zamora Torres, América Ivonne; Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán.  
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Zorrilla, S. (2004); define el elemento producción de la Micro y pequeña empresa (MYPE).



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

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

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

**AUTOR:**

Bach. Siccha Rocha Francisco Antúnez

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2017**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

### 1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una muestra poblacional de 25 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con Respecto al Representante de las Mypes:** El 36% es 25-35 años, 40% es 36-49 años, 24% es 50 a más años, Edad del representante legal de la empresa. El 68% es Masculino, 32% es Femenino, Sexo del representante legal de la empresa. El 32% es Soltero, 56% es Casado, 12% es Divorciado, Estado Civil del representante legal de la empresa. El 12% es Primaria, 8% es Secundaria, 44% es Técnico, 36% es Universitario, Grado de Instrucción del representante legal de la empresa. **Con Respecto a las Mypes:** El 36% es 1-5 años, 48% es 6-15 años, 16% es 16 a más años, Tiempo de antigüedad de la empresa. El 8% es Máxima Ganancias, 16% es Dar empleo, 60% es Generar empleo, 16% es Otros, Objetivos de su empresa. El 28% es 20-40 empleados, 52% es 41-100 empleados, 20% es 101 a más empleados, Número de trabajadores que laboran en la empresa. El 32% es Estable, 68% es Eventual, Situación del personal que labora en la empresa. **Con Respecto al Financiamiento:** El 12% es Propio, 44% es Terceros, 44% es Otros, Financiamiento de la empresa. El 28% es Bancarias, 28% es No Bancarias, 44% es Prestamistas, Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito. El 20% es Corto Plazo, 80% es Largo Plazo, Situación del crédito obtenido por las

Entidades financieras. El 16% es 1 Vez, 44% es 2 Veces, 40% es 3 Veces, Veces que solicito crédito por las Entidades financieras. El 40% es Capital de Trabajo, 20% es Mejoramiento local, 12% es Activo Fijo, 28% es Otros, Inversión del crédito por las Entidades financieras. **Con Respecto a la Capacitación:** El 36% es SI, 64% es NO, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. El 8% es Inversión Crédito, 12% es Manejo Empresarial, 28% es Adm. Recursos Humanos, 40% es Marketing Empresarial, 12% es Otros, Tipo de cursos participó Ud. En la empresa. El 60% es 2016, 40% es 2017, Año que recibió Ud. Capacitación. El 68% es SI, 32% es NO, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión. El 64% es SI, 36% es NO, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. **Con Respecto a la Rentabilidad:** El 76% es SI, 24% es NO, El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa. El 44% es SI, 56% es NO, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa. El 52% es SI, 48% es NO, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años. El 52% es Capital de trabajo, 48% es Mejoramiento y/o ampliación local, Como fue invertido crédito invertido en la empresa.

**Palabras clave:** Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Mypes.

## 2. INTRODUCTION

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda de la tecnología (internet) y la globalización, es decir que, una persona que esté conectado al internet podrá comprar cualquier producto que se ofrezca en la red en cualquier parte del mundo.

Las Mypes son las que más sufren 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.

Es por ello que las Mypes juegan un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y un importante agente dinamizador del mercado. También, 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.

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.

Según Alva (2017), “Las medianas y pequeñas empresas son parte primordial del desarrollo y emprendimiento empresarial en todo el mundo, además de generar puestos de trabajo, permite desarrollar la economía a través del crecimiento del producto bruto interno, eliminando en cierto modo la pobreza.

En el Perú, muchos negocios que hoy se encuentran consolidados tuvieron un inicio difícil y empezaron desde abajo, acumularon experiencias y arriesgaron tiempo además de capital para lograr las metas trazadas.

Hoy en día existe una normativa promocional ligada a las Mypes, otorgándoles ciertos beneficios, pero no existía alguna norma tributaria que les permita gozar de un régimen diferenciado, motivo por el cual solo les quedaba elegir entre el RUS, el o el Régimen General del Impuesto a la Renta. Se acaba de publicar el Decreto Legislativo N° 1269, el cual crea el Régimen Mypes tributario del Impuesto a la Renta. Por ello el motivo del presente comentario es realizar un análisis de la normatividad contenida en dicho dispositivo. Adicionalmente se insertarán las disposiciones reglamentarias que fueron aprobadas mediante el Decreto Supremo N° 403-2016-EF.”

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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 este rubro, 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 Yarinacocha 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.

### **3. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **3.1 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**

Se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

### **Descriptivo**

Se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

## **3.2 Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo constituida por 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017, información se obtuvo a través del trabajo de campo realizado por el investigador en la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

## Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Estado Civil	<b>Nominal:</b> Soltero Casado Divorciado Viudo
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 13 a más
		El personal que labora en la empresa es	<b>Nominal:</b> Estable Permanente
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Como financió su crédito	<b>Nominal:</b> Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria Prestamistas



		Tipo de crédito que recibió	<b>Nominal:</b> Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar
		En que invirtió el dinero que recibió	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Como financió su crédito	<b>Nominal:</b> Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria Prestamistas
		Tipo de crédito que recibió	<b>Nominal:</b> Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar
		En que invirtió el dinero que recibió	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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.	<b>Nominal:</b> Si No
		Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	<b>Nominal:</b> Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	<b>Nominal:</b> Si No
		En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	<b>Nominal:</b> Capital de trabajo Mejora de local

**Fuente:** elaboración propia.

### 3.4 Técnicas e instrumentos.

#### Técnicas.

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

### **Instrumentos**

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario que constó de 22 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 al Representante de las Mypes:**

- De 25-35 años es el 36%, de 36-49 años es el 40%, de 50 a más años es de 24% Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde Masculino es el 68%, Femenino es el 32%, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde Soltero es el 32%, Casado es el 56%, Divorciado es el 12%, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Primaria es el 12% Secundaria es el 8%, Técnico es el 44%, Universitario es el 36%, Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

##### **Respecto a la Mypes:**

- De 1-5 años es el 36%, 6-15 años es el 48%, 16 a más años es el 16%, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Máxima Ganancias es el 8%, Dar empleo es el 16%, Generar empleo es el 60%, Otros es el 16%, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- De 20-40 empleados es el 28%, 41-100 empleados es el 52%, 101 a más empleados es el 20%, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Estable es el 32%, Eventual es el 68%, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto al Financiamiento:**

- Donde Propio es el 12%, Terceros es el 44%, Otros es el 44%, Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Bancarias es el 28%, No Bancarias es el 28%, Prestamistas es el 44%, Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde Corto Plazo es el 20%, Largo Plazo es el 80%, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde 1 Vez es el 16%, 2 Veces es el 44%, 3 Veces es el 40% Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Capital de Trabajo es el 40%, Mejoramiento local es el 20%, Activo Fijo es el 12%, Otros es el 28%, Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Capacitación:**

- Donde SI es el 36%, NO es el 64%, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Inversión Crédito es el 8%, Manejo Empresarial es el 12%, Adm. Recursos Humanos es el 28%, Marketing Empresarial es el 40%, Otros es el 12%, Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde 2016 es el 60%, 2017 es el 40%, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Donde SI es el 68%, NO es el 32%, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha

- Donde SI es el 64%, NO es el 36%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Rentabilidad:**

- Donde SI es el 76%, NO es el 24%, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 44%, NO es el 56%, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 52%, NO es el 48%, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- Donde Capital de trabajo es el 52%, Mejoramiento y/o ampliación local es el 48%, Como fue invertido crédito invertido en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

## V. CONCLUSIONES.

### **Respecto al Representante de las Mypes:**

- El 36% es 25-35 años, 40% es 36-49 años, 24% es 50 a más años, Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 68% es Masculino, 32% es Femenino, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 32% es Soltero, 56% es Casado, 12% es Divorciado, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 12% es Primaria, 8% es Secundaria, 44% es Técnico, 36% es Universitario, Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

### **Respecto a las Mypes:**

- El 36% es 1-5 años, 48% es 6-15 años, 16% es 16 a más años, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 8% es Máxima Ganancias, 16% es Dar empleo, 60% es Generar empleo, 16% es Otros, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 28% es 20-40 empleados, 52% es 41-100 empleados, 20% es 101 a más empleados, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 32% es Estable, 68% es Eventual, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto al Financiamiento:**

- El 12% es Propio, 44% es Terceros, 44% es Otros, Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 28% es Bancarias, 28% es No Bancarias, 44% es Prestamistas, Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 20% es Corto Plazo, 80% es Largo Plazo, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 16% es 1 Vez, 44% es 2 Veces, 40% es 3 Veces, Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 40% es Capital de Trabajo, 20% es Mejoramiento local, 12% es Activo Fijo, 28% es Otros, Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Capacitación:**

- El 36% es SI, 64% es NO, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 8% es Inversión Crédito, 12% es Manejo Empresarial, 28% es Adm. Recursos Humanos, 40% es Marketing Empresarial, 12% es Otros, Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 60% es 2016, 40% es 2017, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 68% es SI, 32% es NO, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha

- El 64% es SI, 36% es NO, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

**Respecto a la Rentabilidad:**

- El 76% es SI, 24% es NO, 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 44% es SI, 56% es NO, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 52% es SI, 48% es NO, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha
- El 52% es Capital de trabajo, 48% es Mejoramiento y/o ampliación local, Como fue invertido crédito invertido en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.



## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto al Representante de las Mypes:**

- Fomentar Las características más relevantes de los representantes legales o dueños de las Mypes del ámbito de estudio encuestados son lo siguiente: Poco más de la mitad (56%) son adultos, poco menos de 2/3 (62%) son del sexo femenino y poco más de la mitad (56%) tienen grado de instrucción de secundaria completa. Los resultados del sexo estarían indicando que las mujeres en los últimos tiempos están tomando la conducción y dirección de las empresas, sobre todo en el sector comercio -rubro ferreterías.

### **Respecto a las Mypes:**

- Formar un MYPE es rentable más aun en nuestra ciudad y nos basamos mediante las encuestas realizadas, si bien es cierto muchas de las personas no están bien informadas sobre este tema, pero si es que hubiese más información acerca de esto, tengan por seguro que nuevas ideas estarán dándose a relucir.

### **Respecto al Financiamiento:**

- Se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado, sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es a corto plazo, y, por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que estaría implicando que, por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial, no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos.

### **Respecto a la Capacitación:**

- La legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado.

### **Respecto a la Rentabilidad:**

- El Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que oriente el crecimiento y desarrollo de las Mypes, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y

búsqueda de nuevos mercados a través de una capacitación continua que arroje resultados favorables.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agüero Lizardo (2013), especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal”.  
<https://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>
- Aguirre Sábada, Alfredo. Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Ediciones Pirámide, S.A. 542 p. 1992.  
<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>
- Alva Matteucci, Mario (2017), ¿Conoce usted el régimen Mypes tributario del impuesto a la renta? - <http://clubdecontadores.com/conoce-usted-regimen-mype-tributario-del-impuesto-la-renta/>.
- Alvin Toffler, Cambio de poder, Plaza y Janes, Bogotá, 1992, p.52.
- Alviz (2014), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – estudios contables, del distrito de Callería - Pucallpa, período 2012 – 2013”. Tesis para optar el título de Contador Público. Extraído de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/748/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_ALVIZ\\_RUBINA\\_RAQUEL\\_MARITZA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/748/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_ALVIZ_RUBINA_RAQUEL_MARITZA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Amat, Oriol. Análisis de los estados financieros: fundamentos y aplicaciones. Ediciones Gestión 2000. Quinta Edición. España. 1998.  
<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>
- Amat, Oriol. Comprender la Contabilidad y las Finanzas. Primera Edición. Ediciones Gestión 2000. España. 1998.

- Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros.  
Recuperado de <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bebczuk, N. (2010), El acceso al financiamiento de las PYME en la Argentina: estado de situación y propuestas de política. Para obtener licenciado en administración en la universidad de Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/40841/lcl3241e.pdf>.
- Benavides Velasco, Carlos. (1998). Tecnología, innovación y empresa. Pirámide: Madrid.
- Brealey, R.A. MSC. (1996). “Principios de finanzas corporativas”, en: Política de dividendos y estructura de capital, cap. 15, Editorial McGraw-Hill. España.
- Delgado, D. (2011), Incidencia del financiamiento para la pequeña y mediana empresa del rubro construcción de la ciudad de los Teques estado Bolivariano de Miranda. Obtenido de <http://dorisdelgado01.blogspot.com/2011/11/incidencia-de-financiamiento-de-las.html>
- Drimer, Roberto L. (2008), Teoría del financiamiento: evaluación y aportes, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Doctorado en Administración. [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199\\_DrimerRL.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf)
- Durand en 1952, Guthman y Dougal en 1955 y Shwartz en 1959. Incluso, según Diaz (2007) la tesis básica de MM (en 1958) fue propuesta en 1938 por J.

B. Williams y David Durand, lo que muestra que el tema se estuvo analizando desde antes de los 40.

Escobedo L. (2014), “Evolución de la teoría sobre estructura.

Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras.

Zaragoza – España. [2014 oct. 25]. Disponible en:

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

Gitman, Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición

Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba. 1978.

López Paima, Jaclyn (2016), “Caracterización del financiamiento, de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes”, realizado en el

distrito de Callería, periodo 2015. Extraído de

<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINAN>

[CIAMIENTO\\_MYPES\\_LOPEZ\\_PAIMA\\_JACLYN.pdf?sequence=4&isA](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINAN)

[llowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINAN).

Martínez, R. (2009); habla sobre los ingresos de la micro y pequeña empresa.

Marro (2005), Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa y su

Influencia en la Rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile.

Consultado el 11/11/2015. Disponible en

[http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro\\_f/pdfAmont/de-](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro_f/pdfAmont/demarro_f.pdf)

[marro\\_f.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/demarro_f/pdfAmont/demarro_f.pdf)

Modigliani, F. y Miller, M.: (1958). “The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”, American Economic Review 48

(junio). <http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>.

Muñoz Ortiz, Rómulo Alexander (2015), “Caracterización del financiamiento,

capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio-rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014. Tesis para optar el título profesional de: Licenciado en Administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote - Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas - Escuela profesional de administración. Extraído de <https://documents.tips/documents/caracterizacion-del-financiamiento-capacitacion-y-rentabilidad-de-las-micro.html>.

Muñoz de Escalona, Francisco (1990: 113),

Poveda Ramos, Gabriel. 2007.

Reyes, M. (2001), Teoría y práctica de la estructura financiera empresarial. Estudio de casos en Cuba. [Tesis de doctorado] Finanzas. La Habana, Universidad de la Habana. Cuba. <http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>.

Sánchez B, J. P. (2002). Análisis de rentabilidad de las empresas. Análisis contable <http://www.campus.com/leccion/anarenta>

Sánchez Aníbal (2016), jefe del INEI. Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas - <https://gestion.pe/economia/inei-estos-son-cuatro-problemas-que-limitan-crecimiento-empresas-2170970>

Sharpe (1963), Resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Shim, J. K. Y. S., JOEL G (1990) Administración Financiera. Teoría y 1042 problemas resueltos, Serie Schaum-Mc-Graw-Hill. Colombia. <http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>

Silva, M. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas [Mypes] del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos, provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011, para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034172>

Sinarahua Maynas, Herbert Joselito (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”. Proyecto para optar el título de Contador Público. Extraído de [file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/kupdf.com\\_caracterizacion-del-financiamiento-la-capacitacion-y-la-rentabilidad-de-las-mypes-del-sector-comercio-rubro-suministros-de-computo-del-distrito-de-calleria-pucallpa.pdf](file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/kupdf.com_caracterizacion-del-financiamiento-la-capacitacion-y-la-rentabilidad-de-las-mypes-del-sector-comercio-rubro-suministros-de-computo-del-distrito-de-calleria-pucallpa.pdf)

Stiglitz, J. (1969) “A re-examination of the Modigliani-Miller theorem”, en: The American Economic Review, vol. 59. Estados Unidos.

Trujillo, M. M. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Industrial - rubro confecciones de ropa deportiva del distrito del cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Arequipa. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/567/BENITES\\_MENDEZ\\_MARGARITA\\_JOSEFINA\\_FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_MYPE\\_POLLERIAS.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/567/BENITES_MENDEZ_MARGARITA_JOSEFINA_FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPE_POLLERIAS.pdf?sequence=1)

- Trujillo, M. M. (2010), Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina. (26 de abril de 2007). Diario El Comercio.
- Vásquez Pacheco, Fernando (2011), “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”. Extraído de [file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/1397-4767-1-PB%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/1397-4767-1-PB%20(2).pdf).
- Viera Sánchez, Natali (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_VIERA\\_SANCHEZ\\_NATALI.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_VIERA_SANCHEZ_NATALI.pdf?sequence=1)
- Weston Fred y Brigham Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba.
- Zamora Torres, América Ivonne; Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- Zorrilla, S. (2004); define el elemento producción de la Micro y pequeña empresa (MYPE).



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

Yo, Francisco Antúnez Siccha Rocha, identificado con DNI N° 45003637, 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 la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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 auto plagiado: 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, octubre de 2017**

.....  
Francisco Antúnez Siccha Rocha  
**DNI N° 45003637**

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OETIVOS 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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017?	Describir las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Edad	Razón: Años	Cuantitativo- Descriptivo	Constituida por 25 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Para el recojo de la información de la investigación se aplicará un cuestionario que constará de 22 preguntas.			
				Sexo	Nominal: Masculino Femenino						
				Estado Civil	Nominal: Soltero Casado Divorciado Viudo						
				Grado de instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad						
		Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años							
			Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar							
			Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más							
			El personal que labora en la empresa es	Nominal: Estable Permanente							
		*Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Como financió su crédito	Nominal: Propio Terceros Otros				DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
				Entidad que le otorga el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria Prestamistas						
				Tipo de crédito que recibió	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo						
				Cuántas veces solicitó crédito	Cuantitativa: Especificar						
				En qué invirtió el dinero que recibió	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar						
				Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Nominal: Si No						
				En qué tipo de cursos participó	Nominal: Inversión del crédito financiero Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial Otro: especificar						
				Qué año recibió más capacitación	Razón: 2016 2017						
*Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017.	Consideró que capacitación como empresario es una inversión	Nominal: Si No	No Experimental-Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.	Se hará uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Spss.					
		Consideró que capacitación de su personal es relevante para su empresa	Nominal: Si No								
		El micro crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa.	Nominal: Si No								
		Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	Nominal: Si No								
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No								
		En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local								
		*Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017	Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017				Consideró que capacitación como empresario es una inversión	Nominal: Si No			
							Consideró que capacitación de su personal es relevante para su empresa	Nominal: Si No			
El micro crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa.	Nominal: Si No										
Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	Nominal: Si No										

Fuente: Elaboración propia

**INSTRUMENTOS DE RECOLECCION (ENCUESTA)**  
**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 ferreterías del distrito de Yarinacocha, 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:
2. Sexo:           a) Masculino    b) Femenino
3. Estado Civil: Soltero...Casado...Conviviente....Divorciado.....
4. Grado de instrucción: a) Primaria ( ) b) Secundaria ( ) c) Técnico ( ) d) Universitaria ( )

**II. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

5. Tiempo de antigüedad de la empresa:
- 6.Cuál es objetivo de su empresa: a) Max. Ganar. ( ) b) Dar empleo ( ) c) Generar ingr. ( ) d) Otros ( )
7. Número de trabajadores que laboran en la empresa: .....
8. El personal que labora en la empresa es: a). estable ( ) b) permanente ( )

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

9. Cómo financia su empresa: a) Con finan. propio b) Con finan. Terceros c) Otros....
10. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.  
a) Entidades bancarias ( ) b) Entidades no bancarias ( ) c) prestamistas ( )
11. El crédito obtenido fue de: a) Corto plazo ( )    b) Largo plazo ( )
12. En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?.....

13. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:

- a) Capital de trabajo ( )                      b) Mejora del local ( )  
c) Activo fijo ( )    d) Programa capacitación ( )                      e) Otro: .....

**IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:**

14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: a) Si ( ) b) No ( )

15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?

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

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

Otro: especificar.....

16. En que años recibió más capacitación: a) 2016(...) b) 2017(...)

17. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión: a) Si ( ) b) No ( )

18. Considera Ud. que la capacitación de personal es relevante para empresa: a) Si ( ) b) No ( )

**V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

19. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:                      a) Si ( )                      b) No ( )

20. La capacitación hacia usted y personal mejoro rentabilidad en empresa: a) Si ( ) b) No ( )

21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: a) Si ( ) b) No ( )

22. En qué fue invertido crédito finan. q obtuvo: Capital de trabajo...Mejoran. y/o ampliación local.....

**Gracias por su valioso tiempo y colaboración...**

**Yarinacocha, octubre del 2017**

**ANEXOS**  
**TABLA DE FIABILIDAD**

**Análisis de fiabilidad**

Resultados creados		14-OCT-2017 21:50:06
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos0
	Filtro	<ninguno>
	Peso	<ninguno>
	Dividir archivo	<ninguno>
Manipulación de los valores perdidos	Núm. de filas del archivo de trabajo	25
	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.
	Casos utilizados	Los estadísticos se basan en todos los casos con datos válidos.
Sintaxis		FRECUENCIES
		VARIABLES=Edad Sexo
		EstadoCivil Grado
		Antiguedad ObjetivoMype
		NroTrabajadores
		CondicionTrabajador
		FinanMype Credito
		CredObtenido SolicCredito
		InversCredito
		RecibCapacitacion
		TipoCurso AñoCapacitacion
		CapacitInversion
		CapacitPersonal
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:02.28
	Tiempo transcurrido	00:00:02.21

## Escala: Todas las variables

### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	25	100,0
Casos	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	25	100,0

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

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,638	,604	23

## ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

**Estadísticos de los elementos**

	Media	Desviación típica	N
1. Edad del representante legal de la empresa:	,8800	,78102	25
2. Sexo del representante legal de la empresa::	,3200	,47610	25
3. Estado Civil del representante legal de la empresa:	,8000	,64550	25
4. Grado de instrucción del representante legal de la empresa:	2,0400	,97809	25
5. Tiempo de antigüedad de la empresa:	,8000	,70711	25
6. ¿Cuál es el objetivo de la empresa?	1,8400	,80000	25
7. Número de trabajadores que laboran en la empresa:	,9200	,70238	25
8. Situación del personal que labora en la empresa:	,6800	,47610	25
9. Cómo financia su empresa	1,3200	,69041	25
10. ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	1,1600	,85049	25
11. Situación del crédito obtenido:	,8000	,40825	25
12. En el año 2017, ¿Cuántas veces solicitó crédito?	1,2400	,72342	25
13. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:	1,5600	1,68523	25
14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:	,6400	,48990	25
15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	2,3600	1,11355	25

**Estadísticos de los elementos**

	Media	Desviación típica	N
16. Los años que recibió más capacitación:	,4000	,50000	25
17. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:	,3200	,47610	25
18. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:	,3600	,48990	25
19. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:	,2400	,43589	25
20. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa:	,5600	,50662	25
21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:	,4800	,50990	25
22. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	,4800	,50990	25
<b>SUMA</b>	<b>20,2000</b>	<b>4,61880</b>	<b>25</b>

## BASE DE DATOS

\*Sin título1 [Conjunto\_de\_datos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decim...	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	
1	Edad	Numérico	8	0	1. Edad del representante legal de la empresa:	{0, 25-35}...	Ninguna	8	Derecha	
2	Sexo	Numérico	8	0	2. Sexo del representante legal de la empresa::	{0, Maculino}...	Ninguna	8	Derecha	
3	EstadoCivil	Numérico	8	0	3. Estado Civil del representante legal de la empresa:	{0, Soltero}...	Ninguna	8	Derecha	
4	Grado	Numérico	8	0	4. Grado de instrucción del representante legal de la empresa:	{0, Primaria}...	Ninguna	8	Derecha	
5	Antigüedad	Numérico	8	0	5. Tiempo de antigüedad de la empresa:	{0, 1-5}...	Ninguna	8	Derecha	
6	ObjetivoMype	Numérico	8	0	6. ¿Cuál es el objetivo de la empresa?	{0, Maxima ...	Ninguna	8	Derecha	
7	NroTrabajadores	Numérico	8	0	7. Número de trabajadores que laboran en la empresa:	{0, 20-40}...	Ninguna	8	Derecha	
8	CondicionTrabajador	Numérico	8	0	8. Situacion del personal que labora en la empresa:	{0, Estable}...	Ninguna	8	Derecha	
9	FinanMype	Numérico	8	0	9. Cómo financia su empresa	{0, Con finan...	Ninguna	8	Derecha	
10	Credito	Numérico	8	0	10. ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	{0, Entidade...	Ninguna	8	Derecha	
11	CredObtenido	Numérico	8	0	11. Situacion del crédito obtenido:	{0, Corto Pla...	Ninguna	8	Derecha	
12	SolicCredito	Numérico	8	0	12. En el año 2017, ¿Cuántas veces solicitó crédito?	{0, 1}...	Ninguna	8	Derecha	
13	InversCredito	Numérico	8	0	13. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:	{0, Capital d...	Ninguna	8	Derecha	
14	RecibCapacitacion	Numérico	8	0	14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	
15	TipoCurso	Numérico	8	0	15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	{0, Inversion ...	Ninguna	8	Derecha	
16	AñoCapacitacion	Numérico	8	0	16. Los años que recibió más capacitación:	{0, 2016}...	Ninguna	8	Derecha	
17	CapacitInversion	Numérico	8	0	17. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	
18	CapacitPersonal	Numérico	8	0	18. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	
19	IncremenRentabilidad	Numérico	8	0	19. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anua...	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	
20	MejoroRentabilidad	Numérico	8	0	20. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa:	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	
21	MejRentabilidadDosAños	Numérico	8	0	21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	
22	InverCredito	Numérico	8	0	22. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	{0, Capital d...	Ninguna	8	Derecha	
23	SUMA	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	10	Derecha	
24										

Vista de datos **Vista de variables**

IBM SPSS Statistics Processor está listo



\*Sin título1 [Conjunto\_de\_datos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

1 : MejRentabilidadDos... Visible: 23 de 23 variab

	Edad	Sexo	EstadoCivil	Grado	Antigüedad	ObjetivoMype	NroTrabajadores	CondicionTrabajador	FinanMype	Credito	CredObteni...	SolicCredito	InversCredito	RecibCapacitacion	TipoCurso	AñoC...
4	0	0	0	2	0	1	0	0	2	0	1	1	0	1	3	
5	0	0	1	3	0	3	2	1	1	1	1	1	0	0	3	
6	2	0	2	3	0	3	2	1	1	1	1	1	0	0	4	
7	1	0	1	2	0	2	2	1	1	1	1	1	0	0	3	
8	0	0	0	3	0	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2
9	0	1	0	3	0	2	1	1	1	1	0	2	2	1	2	
10	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	4	
11	2	0	1	3	2	2	1	1	2	1	1	2	4	1	3	
12	0	1	1	3	2	2	1	1	1	0	1	2	4	1	3	
13	0	1	1	3	1	1	1	1	2	2	1	2	4	1	3	
14	1	0	1	0	1	1	2	1	2	2	0	2	4	0	3	
15	2	0	1	0	1	2	1	1	2	2	0	1	4	0	2	
16	1	0	1	0	1	2	1	1	2	2	0	1	2	1	3	
17	0	0	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	3	
18	2	0	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	4	
19	1	0	1	2	0	2	0	1	2	2	1	1	0	1	3	
20	2	1	0	1	1	2	1	1	2	2	1	2	0	1	1	
21	1	1	1	2	2	3	1	1	2	2	1	2	0	1	1	
22	1	1	0	1	1	2	1	0	1	0	1	2	0	0	2	
23	1	0	0	3	1	2	1	0	1	0	0	1	0	0	2	
24	1	0	1	2	1	2	0	0	1	0	1	0	4	0	0	
25	0	1	0	2	0	3	0	0	1	0	1	0	4	0	0	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo

Correlaciones

		1. Edad del representante legal de la empresa	2. Sexo del representante legal de la empresa	3. Estado Civil del representante legal de la empresa	4. Grado de instrucción del representante legal de la empresa	5. Tiempo de antigüedad de la empresa	6. ¿Cuál es el objeto de la empresa?	7. Número de trabajadores que laboran en la empresa	8. Situación de personal que labora en la empresa	9. Cómo financio su empresa	10. ¿Que actividades desarrolla en la obtención del crédito?	11. Situación del crédito obtenido	12. En el año 2017, ¿Cuántos veces solicitó crédito?	13. En que fue rechazado el crédito que solicitó	14. ¿Resolvió la capacitación con el cumplimiento del crédito financiero?	15. ¿En que tipo de curso participó Ud.?	16. Los años que creció su capacidad	17. Considera Ud. que la capacitación que recibió le ayudó a mejorar su capacidad?	18. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	19. Si tiene crédito bancario que contribuye al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	20. La capacitación fortaleció su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	22. ¿En qué fue rechazado el crédito financiero que solicitó?	SUMA
1. Edad del representante legal de la empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	1	-.229	.381	-.321	.187	.731	.056	.157	.151	.156	-.078	.053	-.132	-.119	.002	.021	-.034	.227	.888	-.244	.648	.551	.215
2. Sexo del representante legal de la empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.25	1	-.174	.118	.266	.833	.784	.578	.470	.458	.783	.801	.514	.575	.006	.319	.363	.276	.871	.236	.827	.472	.262
3. Estado Civil del representante legal de la empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-.229	-.174	1	-.321	.187	.731	.056	.157	.151	.156	-.078	.053	-.132	-.119	.002	.021	-.034	.227	.888	-.244	.648	.551	.215
4. Grado de instrucción del representante legal de la empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.381	-.174	-.321	1	-.049	.188	.099	.329	-.328	.438	.104	-.118	.118	-.029	.175	-.119	-.029	.272	.837	-.124	.694	.593	.258
5. Tiempo de antigüedad de la empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.187	.266	.187	-.049	1	-.899	-.074	.373	.271	.194	.389	.342	.368	.395	.095	.238	.074	.337	.993	.283	.792	.691	.267
6. ¿Cuál es el objeto de la empresa?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.731	.833	.731	.099	-.899	1	-.684	.467	-.028	.329	-.213	-.028	-.388	-.028	-.198	-.166	.384	-.467	.688	-.688	.899	.538	.238
7. Número de trabajadores que laboran en la empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.056	.784	.056	-.074	.421	1	.688	.227	.162	-.283	.531	-.031	-.328	.467	-.488	-.547	-.278	.331	.014	-.088	-.354	.302	.302
8. Situación de personal que labora en la empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.157	.833	.157	-.074	.467	.688	1	.578	.542	-.128	.389	.128	.283	.541	-.488	-.818	.187	.818	.093	.467	-.188	.700	.700
9. Cómo financio su empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.151	.578	.151	-.328	.221	.227	.688	1	.408	-.287	.424	.188	.188	.389	.277	-.388	-.578	.261	.193	-.176	.452	.137	.541
10. ¿Que actividades desarrolla en la obtención del crédito?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.156	-.132	.213	-.359	.184	-.288	.467	.408	1	-.144	.070	-.007	.344	.286	-.197	.898	-.197	.331	.014	-.088	-.354	.302	.302
11. Situación del crédito obtenido	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-.078	.053	-.132	.118	.118	.028	-.213	-.028	-.144	1	-.113	-.254	.330	-.010	.284	.120	.167	.381	-.342	-.328	.628	-.120	.628
12. En el año 2017, ¿Cuántos veces solicitó crédito?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.053	.053	.053	-.359	.184	.467	.408	.408	.467	.144	1	.004	.254	.302	-.382	-.474	.288	.160	.238	-.328	.628	-.120	.628
13. En que fue rechazado el crédito financiero que solicitó	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-.132	.053	-.132	.118	.118	-.028	-.213	-.028	-.144	-.113	-.254	1	-.898	-.156	.114	-.129	-.204	-.384	.349	.060	-.229	.371	.371
14. Resolvió la capacitación con el cumplimiento del crédito financiero	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-.119	.157	.119	-.029	.272	-.328	.438	.104	-.118	.118	-.029	-.388	1	.171	.162	-.200	.362	-.744	.342	.228	.853	.344	.344
15. ¿En qué tipo de curso participó Ud.?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.002	-.021	.002	-.029	.272	.688	.688	.688	.688	.688	.688	.688	.688	1	.289	.888	.090	.188	.219	.343	-.244	.498	.498
16. Los años que creció su capacidad	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.021	-.021	.021	-.029	.272	-.328	.438	.104	-.118	.118	-.029	-.388	.171	.162	-.200	.362	-.744	.342	.228	.853	.344	.344	.344
17. Considera Ud. que la capacitación que recibió le ayudó a mejorar su capacidad?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.227	.888	.227	.888	.227	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888
18. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888	.888
19. Si tiene crédito bancario que contribuye al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244	-.648	.244
20. La capacitación fortaleció su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244	.648	-.244
21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648	.648
22. ¿En qué fue rechazado el crédito financiero que solicitó?	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551	.551
SUMA	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.215	.262	.215	.258	.267	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238	.238

\*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).