



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL
PERÚ CASO: INVERSIONES Y REPRESENTACIONES
ZAD EIRL CHIMBOTE, 2016.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

BACH. MERY ROCIO PONTE CUEVAS

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL
PERÚ CASO: INVERSIONES Y REPRESENTACIONES
ZAD EIRL CHIMBOTE, 2016.**

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

AUTORA:

BACH. MERY ROCIO PONTE CUEVAS

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

Presidente

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN

Secretario

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios

Por guiarme en cada momento de mi vida y bendecirme en cada paso que doy, sobre todo por haberme permitido culminar mis estudios y lograr mí objetivo.

A mi familia

A mi madre y hermana que siempre me apoyaron en todo momento, quienes me impulsaron a seguir adelante con mis estudios y encaminarme en este sueño de ser profesional. A mi princesa que con su sonrisa me da la fortaleza de seguir adelante.

A mi asesor

Por la paciencia y recomendaciones que me otorgaba
Para llevar acabo mi trabajo de investigación

DEDICATORIA

A Dios

Por guiarme en cada momento de mi vida y bendecirme en cada paso que doy, sobre todo por haberme permitido culminar mis estudios y lograr mí objetivo

A mi familia

A mi madre, pilar fundamental en mi vida, por brindarme su apoyo incondicional dándome las fuerzas para seguir adelante.

A mi hermana que con sus consejos y su apoyo logre mi objetivo.

Al amor de mi vida, mi hija quien me da las fuerzas para seguir adelante y poder lograr ser una gran profesional.

A mi asesor

Por la paciencia y recomendaciones que me otorgaba
Para llevar acabo mi trabajo de investigación

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso: Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L. Chimbote 2016. La investigación fue de diseño no experimental cuantitativa-descriptiva, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la entrevista. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las Características de los empresarios:** El 80% de los representantes legales encuestados son adultos, El 60% son del sexo femenino, El 60% tiene grado de instrucción Secundaria completa, El 70% son casados y El 80% se dedican sólo al comercio. **Respecto a las MYPES:** el 70% de las MYPES encuestadas se dedica al negocio por más de 3 años, El 60% son formales, El 80% tiene 01 trabajador permanente, El 90% no tienen ningún trabajador eventual y El 70% se formó para subsistir. **Respecto al financiamiento:** El 70% de Las MYPES financiaron sus actividades con fondos de terceros, **Respecto a la capacitación:** El 100% de las MYPES no recibieron capacitación sobre el otorgamiento de préstamo. **Respecto a la rentabilidad:** El 70% de las MYPES manifiesta que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, El 80% manifiesta que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y El 70% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad.

ABSTRACT

This research has the general objective: To describe the main features of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in commerce caso: Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L. Chimbote 2016. The study was not experimental design transactional quantitative-descriptive, for information gathering was selected a sample of 10 MYPS who were applied a questionnaire of 31 questions, using the technique of the interview as directed. With the following results: As for

Characteristics of entrepreneurs: 80% of legal representatives are adults surveyed, 60% were female, 60% have completed secondary education degree, complete primary, incomplete and Upper Elementary incomplete university, 70% are married and 80% are engaged only in trade. Regarding MSEs: 70% of surveyed MSEs are in the business for over 3 years, 60% are formal, 80% have 01 permanent workers, 90% have no casual worker and formed 70% to survive. On financing: 70% of MYPES financed their activities with funds from third parties Regarding training: 100% of MSEs were not on the granting of loan. Regarding profitability: 70% of MSEs believe that the funding provided improved profitability of your company, 80% believe that training improved the profitability of your company, 70% believe that profitability has improved over the last two years, 70% said that the profitability of your business has not declined in the past two years.

Keywords: financing, training, profitability.

CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA	i
CONTRA CARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	xi
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	xi
I. INTRODUCCIÓN	13
II. REVISIÓN LITERARIA	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Internacionales	17
2.1.2 Nacionales	18
2.1.3 Regionales	23
2.1.4 Locales	25
2.2 Bases teóricas	27
2.2.1 Teoría del financiamiento	27
2.2.2 Teoría de la capacitación	29
2.2.3 Teoría de la rentabilidad	31
2.2.4 Teoría de la empresa	33
2.2.5 Teoría de las MYPES	35
2.3 Marco conceptual	39
2.3.1 Definición del financiamiento	39
2.3.2 Definición de la capacitación	47
2.3.3 Definición de la rentabilidad	49
2.3.4 Definición de las MYPES	50
III. METODOLOGÍA	55
3.1 Diseño de la investigación	55

3.1.1 no experimental -----	55
3.1.2 descriptivo -----	56
3.2 Población y muestra -----	56
3.2.1 población -----	56
3.2.2 muestra -----	56
3.3 Definición y operacionalización de las variables -----	56
3.4 Técnicas e instrumentos -----	60
3.4.1 Técnica -----	60
3.4.2 instrumento -----	60
3.5 Plan de análisis -----	60
3.6 Matriz de consistencia -----	60
3.7 Principios éticos -----	63
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS -----	63
4.1 Resultados -----	63
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1 -----	63
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2 -----	64
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3 -----	65
4.1.4 Respecto al objetivo específico 4 -----	66
4.1.5 Respecto al objetivo específico 5 -----	67
4.2 Análisis de resultados -----	68
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1 -----	68
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2-----	70
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3 -----	71
4.2.4 Respecto al objetivo específico 4 -----	73
4.2.5 Respecto al objetivo específico 5 -----	75
V. CONCLUSIONES -----	77
5.1 Respecto al objetivo específico 1 -----	77
5.2 Respecto al objetivo específico 2 -----	77

5.3 Respecto al objetivo específico 3 -----	77
5.4 Respecto al objetivo específico 4 -----	77
5.5 Respecto al objetivo específico 5 -----	78
VI. ASPECTOS COMPLENETARIOS -----	79
6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS -----	79
6.2 ANEXOS-----	84
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información-----	84
6.2.2 Anexos 02: Tabla de resultados -----	88

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 01 -----	63
Cuadro 02 -----	64
Cuadro 03 -----	65
Cuadro 04 -----	66
Cuadro 05 -----	67

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla 01 - Grafico 01 -----	88
Tabla 02 - Grafico 02 -----	89
Tabla 03 - Grafico 03 -----	90
Tabla 04 - Grafico 04 -----	91
Tabla 05 - Grafico 05 -----	92
Tabla 06 - Grafico 06 -----	93
Tabla 07 - Grafico 07 -----	94
Tabla 08 - Grafico 08 -----	95
Tabla 09 - Grafico 09 -----	96
Tabla 10 - Grafico 10 -----	97
Tabla 11 - Grafico 11 -----	98
Tabla 12 - Grafico 12 -----	99
Tabla 13 - Grafico 13 -----	100
Tabla 14 -Grafico 14 -----	101
Tabla 15 - Grafico 15 -----	102
Tabla 16 - Grafico 16 -----	103
Tabla 17 - Grafico 17 -----	104

Tabla 18 - Grafico 18 -----	105
Tabla 19 - Grafico 19 -----	106
Tabla 20 - Grafico 20 -----	107
Tabla 21 - Grafico 21-----	108
Tabla 22 - Grafico 22 -----	109
Tabla 23 - Grafico 23 -----	110
Tabla 24 - Grafico 24 -----	111
Tabla 25 -Grafico 25 -----	112
Tabla 26 - Grafico 26 -----	113
Tabla 27 - Grafico 27 -----	114
Tabla 28 - Grafico 28 -----	115
Tabla 29 - Grafico 29 -----	116
Tabla 30 - Grafico 30 -----	117
Tabla 31 - Grafico 31 -----	118
Tabla 32 - Grafico 32-----	119

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la actualidad juegan un papel muy importante en las economías de los países debido a que promueven el desarrollo productivo de los mismos por su contribución a la generación de empleo e incremento en el PBI. (Salazar ,2005).

Tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo las MYPES desde el punto de vista cuantitativo son muy importantes porque representan más del 99% de total de las empresas; se puede afirmar que desde el punto de vista cuantitativo las MYPES tanto en los países desarrollados como en desarrollo no hay diferencias. Sin embargo, desde el punto de vista cualitativo si hay diferencias por ejemplo en la Unión Europea (países desarrollados) se dan políticas de apoyo donde Las pequeñas y medianas empresas (pymes) se benefician en los siguientes aspectos: Mejora el acceso al financiamiento, Facilitación del acceso a los mercados, Apoyo al emprendimiento, Supresión de las barreras y cargas burocráticas innecesarias, incentivos y promoción a la contratación de personal calificado.

Como se acaba de describir, en Europa hay una serie de programas que apoyan a las MYPES para que sean competitivas y por lo tanto, tengan mayor rentabilidad.

En cambio en América latina y el Caribe (países en desarrollo). Una parte significativa de la población y de la economía depende de la actividad y el desempeño de estas empresas debido a su reconocida capacidad para generar empleo y su participación en la producción. En los últimos 20 años los gobiernos de la región han desarrollado instrumentos y programas de apoyo a las MYPES para fomentar su crecimiento. Gracias a ello ha mejorado su desempeño económico y productivo y se ha creado un ambiente de negocios favorable. Se han puesto en marcha iniciativas relacionadas con el acceso al crédito, la asistencia técnica para introducir mejoras en la gestión y la calidad, la ampliación y búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial, entre otras.

Por lo anterior mente expuesto en los párrafos podemos ver que en Europa existen políticas unificadas de todos los gobiernos que la conforman en cambio, en América latina en todos sus países no se imparten estas políticas ya que solo son

impartidos en algunos de ellos tales como: Bolivia, Brasil, Colombia, República Dominicana y Uruguay en estos países existen programas que son impartidos a favor de las MYPES los cuales impulsan el crecimiento de las mismas.

En lo que respecta a Perú el acceso al financiamiento en el segmento MYPE es muy agobiante para los empresarios ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran las altas tasas de interés, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos entre otros más. Por estas dificultades mencionadas las micro y pequeñas empresas tienen que recurrir a los prestamistas usureros y entidades no financieras.

Haciendo un hincapié en el costo de los préstamos que poseen las MYPES en nuestro país **Alva (2012)** sostuvo que Las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas (MYPES) tienen un costo exagerado, que puede llegar hasta un 50%, “Los bancos están facilitando los créditos a las MYPES de acuerdo a su capacidad y a su declaración de la renta , sin embargo las tasas que cobran al sector todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a nuestras empresas pese al potencial que tienen”, así mismo también precisó que las tasas de interés para las MYPES se encuentran en promedio en 25%, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30% y 40%, y en muchos casos hasta un 50% de intereses., la gran desventaja para el sector emprendedor, ya que el sistema financiero cobra a las grandes empresas tasas de interés entre 11% y 12%, muy por debajo de las que se aplica a las MYPES brindándoles más ventajas debido a que la gran empresa ya tienen un mercado ganado, y muchas MYPES recién están naciendo y abriéndose paso.

Con respecto al ámbito de la capacitación para las MYPES en nuestro país es muy bajo, entre el 15% y 20% el resto de estas en más del 80% desarrollan sus actividades de modo intuitivo y carecen de los elementos necesarios para ser competitivas en un mercado globalizado, el gobierno peruano imparte capacitaciones en favor a las MYPES pero son un tanto aisladas ya que tan solo se imparten a aquellas que son formales , la informalidad en el sector MYPES en nuestro país es de un 84.7% porcentaje el cual estaría indicando que reina la informalidad en el Perú y debido a ella los micro empresarios pierden muchas oportunidades de crecer. (**Aráoz, 2009**)

El distrito de Nuevo Chimbote las MYPES son fuente generadora de empleo en el presente y para el futuro. Pero para que ese futuro sea prometedor, los gobiernos locales deben tener un papel trascendental a través de elaboración de proyectos de ordenanzas a favor de las MYPES, es por ello, que en la municipalidad distrital de nuevo Chimbote se aprobaron beneficios a favor de la MYPES, tales como: Cursos de capacitación, cursos de talleres productivos descentralizados, ferias locales, regionales, nacionales e internacionales que aseguren el intercambio comercial a favor de las MYPES, asesoramiento técnico - legal en temas relacionados a tributación, contabilidad, materia laboral, publicidad y marketing, entre otros temas esenciales para el nacimiento, mantenimiento y crecimiento de las MYPES. (Secret, 2010)

Nuevo Chimbote es una ciudad que está creciendo y existen muchas MYPES del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes, estas MYPES se encuentran en todo el ámbito de la ciudad de nuevo Chimbote. La mayoría se ubican en la zona urbana y brinda trabajo a sus pobladores, Sin embargo, se desconoce acerca de la relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES en este sector, si estas acceden o no a financiamiento de terceros, si su capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, cual es la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, etc. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso: Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L Chimbote, 2016?**

Para dar respuesta a este problema, planteamos el siguiente objetivo general: **Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio y de la empresa Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L Chimbote, 2016?**

Para poder conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micros y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.

2. Describir las principales características de las micros y pequeñas empresas del ámbito de estudio ,2016.
3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio ,2016.
4. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio ,2016.
5. Describir la percepción que tienen los empresarios respecto a la rentabilidad de sus empresas del ámbito de estudio ,2016.

La presente investigación se justifica debido a la importancia del estudio ya que nos permitirá llenar el vacío del conocimiento permitiéndonos conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio y de Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L Chimbote.; así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio.

Del mismo modo la investigación también se justifica por que contribuirá con un aporte metodológico para que otros investigadores puedan usarla como guía metodológica.

A demás, el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores del distrito de Chimbote y otros ámbitos geográficos con el fin de conocer la realidad de la localidad.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mí título profesional de Contadora Pública, lo que a su vez permitirá a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen mediante la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Los antecedentes se desdoblan en:

2.1.1 Internacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo (menos Perú), sobre nuestras variables y unidades de análisis de nuestro trabajo de investigación.

Arostegui (2013), en su tesis de maestría titulada: Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, Guadalajara - Mexico Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. El tipo de investigación fue no experimental exploratoria- cualitativa-transversal, por medio del método de cuestionarios. Llego a los siguientes resultados son: que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. Finalmente se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Ferraro, Goldstein, Zuleta & Garrido (2011) en su trabajo de investigación: “El financiamiento a las MYPES en América Latina”. Santiago de Chile, cuyo objetivo general fue identificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las MYPES impulsadas en países de América Latina. El estudio se enfocó en la dinámica de las instituciones e instrumentos financieros en países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, México y otros. Para esta investigación se utilizó el método analítico inductivo en un trabajo de campo, que incluyó entrevistas

a los funcionarios de las diferentes regiones, llegando a los siguientes resultados: En Argentina, solo en 20% de las MYPES obtuvieron crédito del sistema financiero privado, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años. En Brasil, el 13% de las MYPES accedieron a financiamiento de los bancos privados; por otro lado, el 20% obtuvieron crédito de los bancos públicos. En Bolivia, sólo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito. En México, el 19% de las MYPES acceden a financiamiento. En El Salvador el 35,1% obtuvieron crédito en los últimos 5 años. Finalmente, los autores mencionados llegaron a la siguiente conclusión: Los países de la región presentan un cuadro caracterizado por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos.

2.1.2 Nacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales, todo trabajo de investigación hechos por otros autores en cualquier ciudad del Perú (menos de la Región), sobre nuestras variable unidades de análisis de nuestro trabajo de investigación.

Polanco (2012) en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes al por mayor del distrito de san juan de Miraflores, provincia de lima, departamento de lima – periodo 2012 – 2013 cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento y de la rentabilidad de las MYPES. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 12 MYPES comercializadoras abarrotes de una población de 7, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista, llego a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 42.9% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria. Respecto a las MYPES: El 100% de los

microempresarios encuestados se dedican al rubro de la comercialización de abarrotes hace más de 3 años, el 57.1% de las MYPES encuestadas tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen 8 a 15 trabajadores. Respecto al financiamiento: El 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo; El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5%. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Araujo (2010) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – distrito de san Vicente de cañete 2014, cuyo objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 MYPES del sector comercio – rubro abarrotes de una población de 20 , a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista , llegó a los siguientes resultados: Respecto a los representantes legales el 100% de los representantes legales fueron personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años , El 83% de los representantes legales encuestados fueron del sexo masculino y el 17% de sexo femenino, el 33% tuvo grado de instrucción primaria, el 50% grado de instrucción secundaria y el 17% tiene grado de instrucción superior. Respecto al financiamiento: El 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 100% del crédito que solicitaron fue a corto plazo y el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% manifestaron que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 60% dijeron que la capacitación fue en manejo empresarial y, el 90% consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 70% de los empresarios

del ámbito de estudio manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

Soto (2014) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010, cuyo objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 MYPES de una población de 15, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista , luego a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios : El 93% de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas fueron adultos, ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años ;El 80% de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas fueron del sexo femenino y el 53% de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas tuvieron grado de instrucción secundaria completa . Respecto a las características de las MYPES: El 93% de las MYPES estudiadas se dedican al comercio de compra y venta de abarrotes en San Vicente de Cañete hace más de 3 años, El 20% de las MYPES estudiadas conto con 03 trabajadores permanentes y el 20 % tuvo un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 40% de las MYPES estudiadas recibieron crédito del sistema no bancario y el 93% de las MYPES estudiadas, invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo; Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPES estudiadas, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, El 100% de las MYPES estudiadas no recibieron ninguna capacitación, El 87% de las MYPES estudiadas, no precisan si su personal recibió o no capacitación ,El 100% de las MYPES estudiadas, dijeron que la capacitación es una inversión y el 100% de las MYPES estudiadas la capacitación sí es relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad: El 87% de las MYPES estudiadas, dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas; el 100% de las MYPES estudiadas, manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de las MYPES estudiadas, dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no había mejorado en los dos últimos años.

Farfán (2012) en su trabajo titulado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abarrotes del distrito de Piura 2012 , cuyo objetivo general fue determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y de la rentabilidad de las MYPES. la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 MYPES del sector comercio – rubro abarrotes de una población de 20 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista , luego a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios : El 40% de los representantes legales de las MYPES fueron adultos ya que sus edades fueron más de 40 años , el 40% de los representantes de las MYPES tuvieron grado de instrucción secundario; . Respecto a las MYPES: 90% de las MYPES ha sobrevivido en el mercado más de 3 años, el 70% refleja que las MYPES fueron formadas para subsistir. Respecto al financiamiento: El 90% de los encuestados han solicitado crédito financiero en la institución financiera Scotiabank y el 65% de las MYPES invirtió en compra mercaderías. Respecto a la capacitación: En los últimos años los administradores y/o representantes tuvieron capacitación un 70%, el 70% de los trabajadores si ha estado siendo capacitado en los últimos 2 años Respecto a la Rentabilidad: el 70% de los encuestados responden que si mejoro la rentabilidad en los 2 últimos años y el 90% cree que la capacitación contribuyo para mejorar la rentabilidad.

Mayta (2013) en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. Rubro abarrotes, del distrito de crucero, provincia de Carabaya departamento de puno. Periodo 2012-2013.cuyo objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. La investigación fue descriptiva , para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 MYPES del sector comercio – rubro abarrotes de una población de 20 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista , luego a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 93% de los representantes legales de las MYPES encuestados fueron adultos, y el 71% eran del sexo femenino, el 42% tuvo estudios entre secundaria completa e incompleta, el 71% son convivientes, y el 80% son comerciantes. Respecto de las MYPES: el 79% están en el rubro y sector hace

más de 3 años, el 60% afirmó que su empresa es formal, el 100% tuvo 1 trabajador permanente, el 93% no conto trabajadores eventuales el 71% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto del Financiamiento: el 64% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, el 64% recibieron crédito de entidades no bancarias, el 50% fue a corto plazo y el 50% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto de la Capacitación: el 100% NO recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 100% no recibió cursos de capacitación en los dos últimos años, el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión el 100% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa, el 100% no preciso en que temas han sido capacitados sus trabajadores y el 100% no preciso en que temas a recibido capacitación . Respecto de la Rentabilidad: el 70% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 70% manifestó que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas ya que el 83% no recibieron capacitación no precisaron y el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Chávez (2014) en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de san luis – cañete, 2014.cuyo objetivo general fue determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, La investigación fue descriptiva , para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 MYPES del sector comercio – rubro abarrotes de una población de 20 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista , llego a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 100% eran adultos, el 40% fue del sexo masculino, el 25% tuvo secundaria completa. Respecto a las características de las MYPES: el 55% se dedica al negocio por más de 03 años, el 86% no tuvieron ningún trabajador permanente, el 30% tuvo 1 trabajador eventual y el 60% se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 5% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 20% fue a corto plazo, el 20% invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 75% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 15% tuvieron un curso de capacitación, el 20% considero que la capacitación es una inversión y el 20% considero que la capacitación es relevante para su empresa. Respecto a la

rentabilidad: El 20% sostuvo que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 40% afirmó que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.

Cano (2015) en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes-barrio pampa grande - Cajabamba, 2015. Cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 11 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados fueron adultos, el 54.55% fueron del sexo femenino y el 27.28% tuvo grado de instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las MYPES: El 90.91% de los representantes legales de las MYPES encuestados tiene más de 3 años, el 45.46% contaron más de 2 trabajadores permanentes y el 63.64% no tuvieron ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 90.91% de las MYPES encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 80% fue a corto plazo y el 90% lo empleó en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 63.64% de las MYPES encuestadas recibió capacitación, el 36.37% recibió una capacitación los 2 últimos años, el 100% dijo que su personal no recibió capacitación, el 63.64% considera que la capacitación es una inversión y el 63.64% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: El 90.91% de las MYPES encuestadas considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 63.64% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

2.1.3 Regional

En este trabajo se entiende por antecedentes regionales, todo trabajo de investigación hecha por otros autores en cualquier ciudad del Perú (menos de la

provincia), sobre nuestras variable unidades de análisis de nuestro trabajo de investigación.

Sánchez (2014), en su investigación titulada, caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012. Cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES. la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 del sector comercio –rubro abarrotes de una población de 24 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la entrevista, llego a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 47% de los representantes legales fueron personas adultas ya que sus edades oscilaban en más de 40 años ;el 60% de los representantes legales encuestados fueron del sexo femenino; el 54% tuvieron grado de instrucción de educación secundaria completa , el 33.3% superior universitaria y el 40% primaria completa . Respecto a las características de las MYPES: El 93% de los microempresarios encuestados se dedicaron al rubro abarrotes hace más de 3 años; El 53% de las MYPES encuestadas tuvieron dos trabajadores permanentes y el 100% no tuvo trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento :El 75% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; El 100% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y 80% de las representantes legales de las MYPES el tipo de financiamiento que percibió fue de corto plazo. Respecto a la capacitación : El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos; el 100% de los microempresarios encuestados no recibieron capacitaciones en los últimos 2 años; el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación; el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión y el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad: El 80% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas; el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y El 73%

de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Casana (2012) cuyo trabajo de investigación se tituló: Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes - Casma, periodo 2011-2012, Cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPES del rubro tiendas comerciales de la parada San Martín de una población de 10 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista, luego a los siguientes resultados: respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, sus edades fluctuaron entre 26 a 60 años, el 83% fueron del sexo masculino y el 29% tuvo grado de instrucción primaria completa. Respecto a las características de las MYPES: El 100% tuvo más de tres años en el rubro empresarial, el 50% contó con uno a cinco trabajadores, el 83% manifestaron que la formación de las MYPES fue por subsistencia y el 83% son comerciantes. Respecto al financiamiento: El 67% de las MYPES encuestadas pidieron préstamos a terceros, el 67% de los que sí solicitaron créditos están satisfechos con los créditos recibidos, el 67% precisa que los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados, 100% del crédito que solicitaron fue a corto plazo y el 100% manifiestan que el financiamiento mejoró la rentabilidad del negocio. Respecto a la capacitación: el 67% de los encuestados no recibió ningún tipo de capacitación para el otorgamiento de crédito y el 67% manifestó que no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación sí mejoró la rentabilidad de las empresas. Finalmente, el 50% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los dos últimos años.

3.1.4 Local

En este trabajo se entiende por antecedentes locales, todo trabajo de investigación realizados por otros autores dentro de la provincia (menos de otras ciudades del

Perú), sobre nuestras variable unidades de análisis de nuestro trabajo de investigación.

Cabrera (2012) en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2012. Cuyo objetivo general fue determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES. la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 MYPES de una población de 50, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista ,llego a los siguientes resultados: Respecto al perfil de los microempresarios : El 40% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas tuvieron entre 30 a 44 años; el 55% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas fueron del sexo masculino y El 50% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas tuvieron grado de instrucción secundaria Respecto al perfil de la MYPES : El 90% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro venta de abarrotes); el 95% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, el 5% dijeron que tienen entre 6 a 10 trabajadores ; el 75% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados y el 10% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores recibieron uno y dos cursos de capacitación, el 5% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron más de tres capacitaciones y el 75% no recibió capacitación. Respecto al financiamiento: El 60% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPES fueron ajeno; el 60% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario El 90% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo. Respecto a la capacitación: el 100% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito; el 100% de los empresarios encuestados manifestaron que no recibieron capacitación, el 100% no recibió dos cursos. ; El 100% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitaciones en ningún curso. Respecto a la rentabilidad: el 80% de los representantes legales de las MYPES

encuestados dijeron que la capacitación recibida mejoro su rentabilidad; El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación ; el 90% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento y el 50% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 50% no contestaron.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Teorías Financieras fundamentales en las PYMES

La importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto. **(Zorrilla ,2006)**

Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PYMES Archer y Faerber, (1966) muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, **Hellman y Stiglitz (2000)** señalan que en las PYMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Las dificultades son derivadas, por una parte por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. La teoría de la jerarquía Pecking order, Myers y Majluf la teoría de los mercados perfectos, la de información asimétrica **(Jensen y Meckling, 1976)** han

sido consideradas como propuestas principales en la que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

La Teoría de la Jerarquía **Pecking (1984)** establece una orden a la hora de obtener financiamiento para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por el financiamiento interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a un financiamiento externo optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PYMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones (**Meyer, 1994**)

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. **Watson y Wilson (2002)** estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

La teoría de los mercados perfectos señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados

financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos (**Fazzari y Althey, 1987**).

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información (Cazorla 2004). La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

La existencia de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito (**Stiglitz y Weiss, 1981**). Las PYMES presentan problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

2.2.2 Teoría de la capacitación

El empresario es una persona que tiene un estilo de vida muy particular y aunque muchos creen lo contrario, no es una persona que se arriesgue en forma irresponsable, y menos aún que tome decisiones sin haber hecho un análisis previo. Ciertamente, el empresario es una persona que arriesga y toma decisiones, pero antes de poner en marcha su empresa, recoge, procesa y analiza información que le permita evaluar la viabilidad económica, social y ambiental de cualquier oportunidad de negocio. Este proceso de recopilación y análisis de información que permita evaluar si vale la pena o no cometer una determinada actividad empresarial se presenta en lo que denominamos un plan de negocios (**Weinberger, 2009**).

Según **Drucker (1954)** Correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios

internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización

Chacaltana (2005), presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías. La teoría de las inversiones en capital humano La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los

modelos originales de Becker En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schoolingmodels) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

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

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

Markowitz, avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

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

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

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone

relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad:

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

a) 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.

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

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

b) 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:

$$FR = \frac{\text{RESULTADO NETO}}{\text{FONDOS PROPIOS A SU ESTADO MEDIO}}$$

Fondos Propios a su estado medio

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

2.2.4 Teorías de la empresa

Antonorci (2014), define a la empresa como una organización humana creada y mantenida para realizar fines de producción de bienes o de prestación de servicios. Se puede considerar la empresa como una organización, como un sistema de partes interrelacionadas, en el cual todos los componentes deben estar integradas armónicamente, para el logro eficiente de sus objetivos.

Las empresas constituyen la base de la actividad de un país, inmersa en un proceso político, económico, social y cultural, generadora de ingresos y fuentes de empleo, en el cual se debe evaluar periódicamente por medio de sus inventarios utilizando cualquiera de sus métodos con el fin de determinar su desempeño económico y financiero.

Tipos de empresas

Según el sector de actividad.

- **Empresas del sector primario:** También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc.

• **Empresas del sector secundario o industrial:** Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.

• **Comerciales:** Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados. Se pueden clasificar en:

✓ **Mayoristas:** Son aquellas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas tanto al menudeo como al detalle.

✓ **Menudeo:** Son los que venden productos tanto en grandes cantidades como por unidad ya sea para su reventa o para uso del consumidor final.

✓ **Minoristas o detallistas:** Son los que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.

✓ **Comisionistas:** Se dedican a vender mercancías que los productores dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

• **Empresas del sector terciario o de servicios:** Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

Según el Tamaño.

• **Grandes empresas:** Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado.

• **Medianas empresas:** En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

• **Pequeñas empresas:** Son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.

• **Microempresas:** Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria

y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

Según la propiedad del capital.

- **Empresa privada:** La propiedad del capital está en manos privadas.
- **Empresa pública:** Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.
- **Empresa mixta:** Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

Según el ámbito de actividad.

- **Empresas locales:** Aquellas que operan en un pueblo, ciudad o municipio.
- **Empresas provinciales:** Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.
- **Empresas regionales:** Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones.
- **Empresas nacionales:** Sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.
- **Empresas multinacionales:** Sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país.

2.2.5 Teorías de las MYPES:

Características particulares de las pymes

Para que una empresa sea considerada PYMES debe cumplir ciertos requisitos en cuanto al número de empleados, volumen de ingresos y volumen de activos. Sin embargo, para **Ang (1991)** una empresa es clasificada como PYMES si posee la mayoría de las siguientes características: no emiten valores negociables, los propietarios no disponen de portafolios de inversión diversificados, la responsabilidad de los propietarios es ilimitada o inefectiva, la primera generación de propietarios son emprendedores y propensos al riesgo, no cuentan con un equipo gerencial completo para dirigir la empresa, se enfrentan a costes de mercado elevados, las relaciones con los accionistas son menos formales, y los esquemas de compensación son altamente flexibles.

La opacidad en la información y la falta de un historial financiero limitan el acceso de las PYMES a las fuentes de financiación, siendo en muchos casos el acceso al mercado de capitales público relativamente costoso. Lo anterior, sumado a la motivación por mantener la propiedad y el control, demanda una inversión cuantiosa por parte de los propietarios, al punto de constituir la mayor proporción de sus portafolios de inversión escasamente diversificados.

Aun cuando en su mayoría, las PYMES están constituidas como Sociedad de Responsabilidad Limitada, los acreedores e inversores tienden a demandar garantías de tipo personal y/o activos no corporativos en calidad de colateral de la deuda, por lo cual los propietarios de las PYMES están altamente expuestos al riesgo de quiebra personal. A pesar de lo anterior, particularmente la primera generación de propietarios, está dispuesta a tolerar los altos riesgos asociados a rendimientos potencialmente elevados. Adicionalmente, y desde una perspectiva del largo plazo y durante los primeros años de constitución de la PYMES, los beneficios e indemnizaciones de los propietarios pueden ser postergados en procura de la estabilidad económica y financiera de la empresa.

Ang (1991) la dirección de las PYMES se caracteriza por (a) depender de una o pocas personas claves con talento técnico, liderazgo o contactos con los clientes, (b) no disponer de un plan de contingencia de sucesión para asegurar su continuidad, (c) carecer de conocimientos y habilidades en finanzas, marketing, producción y negocios internacionales, y (d) no ser capaz de ajustarse a los cambios generados en el entorno o a una etapa de desarrollo diferente en la medida en que la empresa crece.

Las relaciones entre propietarios/gerentes y accionistas externos resultan menos formales, por tanto implícitas y menos contractuales, de manera que la reputación de los primeros es altamente valorada por los últimos. Sin embargo, los costes de monitoreo y financiación podrían ser relativamente elevados, pues con frecuencia la recopilación de la información es fragmentada y privada.

Las peculiaridades de las PYMES condicionan su desempeño así como la disponibilidad de las fuentes de financiación, mostrándose un comportamiento que les diferencia de las grandes empresas. Según **Ang (1992)** las PYMES muestran

mayor flexibilidad gerencial que las grandes empresas. La mayoría de las PYMES son de propiedad altamente concentrada, así, los inversores externos tienden a considerar a los gerentes y propietarios como un grupo de interés y en consecuencia, tienden a confiar menos en ellos. Dado que se dispone de menos información acerca de las PYMES, que éstas no son monitoreadas de manera adecuada o que el monitoreo resulta más costoso, los problemas de asimetría de la información son más significativos.

Según **el Art.2 de la ley 28015 (2003)** la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte **Villafuerte, María del Rosario (2009)** nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

Las MYPE deben reunir las siguientes características:

❖ **Respecto del número total de trabajadores:**

- La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores, inclusive.
- La pequeña empresa, de 1 a 50 trabajadores, inclusive.

❖ **Por sus niveles de ventas anuales:**

- La microempresa: Hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresa: Desde 150 UIT hasta 1700 UIT

Todas las personas pueden constituir una MYPES. Aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una MYPES que podrá incrementar sus ingresos en el futuro, según (Cilloniz , 2012)

❖ **Importancia de las MYPE en la economía del país**

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

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

La constitución de una MYPE resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- Generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos indirectos que se generan gracias a la presencia de ésta, como por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, servicio de transporte de carga pesada entre otros.
- En segundo lugar, permite a través de la ampliación de la oferta, que se ofrezcan mejores productos y servicios a menores precios, es decir un mercado más competitivo
- En tercer lugar, hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal-profesional.

❖ **Principales características de las MYPES**

Diversos autores, destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades

personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos; el trabajo duro y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio. Entre las características comerciales y administrativas de las MYPE encontramos:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad (**Cilloniz, 2012**)

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definición del financiamiento

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

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo 22 los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a

muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. (Lerma, Martín y Castro, 2007)

❖ **El sistema financiero peruano**

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera, como son: El sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores. (Navarro, 2011)

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones Productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”. (Salazar, 2014)

❖ **Fuentes de Financiamiento**

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

Según el estudio de Lerma, Martín y Castro (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa. Así mismo, en el Perú las MYPES cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

❖ **Financiamiento Externo:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa,

son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros

❖ **Fuentes de financiamiento formal:** En base a las investigaciones de **Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001)**, las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

❖ **sistema bancario:** Es el conjunto de instituciones bancarias que realiza intermediación financiera, formal indirecta. En nuestro país el sistema bancario está conformada por la banca múltiple, el banco central de reserva (B.C.R.P) y el banco de la Nación (B.N)

✓ **Bancos:** En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPES cuyo acceso no resulta difícil. Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado. (**Conger, Inga y Webb, 2009**).

❖ **el sistema no bancario:** Es el conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recursos, pero no califican como bancos, entre estos tenemos a:

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

Portocarrero (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. A todo ello, el estudio realizado por **Pro Inversión (2007)** y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

✓ **cajas rurales de ahorro y crédito:** Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes. (**Conger, Inga y Webb ,2009**).

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

❖ **Fuentes de financiamiento informal:** El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. (**Alvarado, Portocarrero y Trivelli , 2001**)

✓ **Juntas** Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de

conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito (**Piske, 1992**) citado por (**Alvarado, Portocarrero y Trivelli, 2001**).

✓ **Comerciantes:** Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados (**Alvarado, Portocarrero y Trivelli, 2001**)

❖ **financiamiento interno:** existe cuando una empresa tiene o cuenta para sus actividades con un capital que es proporcionado por sí misma.

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

❖ **El financiamiento según el tiempo se divide en:**

○ **Financiamiento a corto plazo:** Se trata del tipo de financiamiento donde las obligaciones por parte del deudor deben ser cumplidas en un lapso de tiempo corto, el cual no supera un año.

○ **Financiamiento a largo plazo:** Se trata de los financiamientos que son otorgados con el objetivo de que el deudor cumple con sus obligaciones dentro de un lapso de tiempo superior que supera el año. Se pueden encontrar financiamientos de largo plazo que superan los cinco años. Ejemplo: préstamos bancarios, ampliaciones de capital, etc. (**Longenecker, Moore, Petty y Palich ,2007**).

❖ **La demanda de crédito:**

Una primera inspección nos muestra que en Puno los sectores más importantes a los que pertenecen las micro y pequeñas empresas son: agropecuario, servicios,

comercio, manufactura y construcción. Por otro lado, a pesar de la importancia del sector agropecuario en la economía regional, el uso de tecnologías inadecuadas en los procesos productivos, inapropiada localización y zonificación de cultivos y crianza, y la escasa asistencia técnica y financiera han dado como resultado los bajos niveles de productividad del sector. Las actividades de estas micro y pequeñas empresas pueden financiarse por medio de deuda. Sin embargo, estas enfrentan obstáculos para acceder al financiamiento: elevados costos, exceso de burocracia y petición de garantías, falta de confianza por parte de la institución, falta de cultura crediticia, entre otros. Por estas razones, las micro y pequeñas empresas recurren regularmente a fuentes de financiamiento informal o, en el mejor de los casos, a entidades formales o semiformales no bancarias las cuales logran satisfacer solo una parte de la demanda de servicios financieros. Con respecto al uso de las deudas, las de corto plazo (aquellas que se deben pagar en el período de un año o menos) son utilizadas como capital de trabajo y se financian con las ganancias generadas por las ventas; mientras que las deudas de largo plazo (de uno a cinco años) son utilizadas para adquirir propiedades o equipo. **(Longenecker, Moore, Petty y Palich ,2007).**

❖ **Cultura financiera**

En el Perú, la falta de educación financiera se da tanto en los empresarios de las MYPES como en el resto de trabajadores y hay poco esfuerzo de las entidades por educar.

SBS (2014) reveló que, de 57 instituciones financieras, 23 contaban con programas de educación financiera y solo 11 de ellas tenía especialistas y presupuestos asignados para esa labor.

Sobre el tema, **Auqui (2014)** intendente de Microfinanzas de la SBS, sostiene que el responsable primario de la educación financiera en el Perú es el Estado, dado que debe garantizar la idoneidad de la información. Si bien el gobierno promulgó el Plan Nacional de Inclusión Financiera, que contempla el tema de la educación, el problema puede tardar más tiempo en resolverse si se considera la situación que afronta la educación en el Perú, que se ubica en el último lugar de los países evaluados a través del último Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA).

❖ **Características de los financiamientos otorgados de las cajas a la MYPES**

Credi rapidito: Crédito que se otorga a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio y/o servicios.

Beneficios

- Créditos rápidos y oportunos.
- Atención personalizada por tu analista de crédito.
- Sin documento de vivienda.

Requisitos para persona Natural:

- Copia de DNI de los participantes del crédito.
- Copia de recibo de servicios (agua o luz).
- Documentos que acrediten el negocio.

Características:

- Solo se otorga un (01) credi rapidito.
- Destino exclusivo para capital de trabajo.
- Se otorga únicamente en nuevos soles.
- El monto a otorgar es de s/. 300.00 hasta s/. 5,000.00 nuevos soles.
- El plazo es de treinta (30) días hasta nueve (09) meses.
- La forma de pago es: quincenal y mensual.
- El monto de la cuota es en función a la capacidad de pago.

Costo de financiamiento

Las tasas de interés

Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero. Es un monto de dinero que normalmente corresponde a un porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando. (Merino, 2009)

El interés:

El interés es el precio que se paga por disponer del monto que le otorga una entidad y pueden expresarse en términos nominales y efectivos. (Pérez ,2009)

Tipo de tasa de interés:

Interés moratorio: El interés moratorio, es aquel interés sancionatorio, que se aplica una vez se haya vencido el plazo para que se reintegre el capital cedido o entregado en calidad de préstamo y no se haga el reintegro o el pago. El interés moratorio, sólo opera una vez vencidos los plazos pactados. (Gracia, 2013)

Tasa de interés compensatorio: Es lo que te cobra una institución financiera por prestarte dinero, así como para cubrir el riesgo de no poder cobrarlo. (Gracia, 2013)

Utilización Del Financiamiento

El financiamiento puede ser utilizado:

- **Capital de Trabajo:** Capacidad que tiene una empresa para realizar sus actividades con normalidad en un corto plazo. (Longenecker, Moore, Petty y Palich ,2007). Para Ramírez (2015) Es lo que le queda después de cancelar sus deudas inmediatas para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

Activo corriente – pasivo corriente

- **Compra de Activos:** Mediante estos créditos las MYPE puede adquirir activos al mediano y largo plazo para mejorar la infraestructura, equipos, herramientas, repuestos y maquinarias. (Longenecker, Moore, Petty y Palich ,2007).

Podemos ver que el financiamiento es un recurso fundamental para que el pequeño empresario lleve a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Como ya se ha mencionado en los párrafos anteriores se cuentan con diversas formas de financiamiento ya sean por medio de terceros que suelen ser por medio de entidades bancarias , no bancarias y prestamistas de las cuales traen consigo sus altas tasas de interés y el corto tiempo que se les da para hacer frente a estos préstamos debido la ausencia de garantías que los migro empresarios poseen , como

también por otro lado se puede optar por el financiamiento propio se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga. Si bien es cierto los financiamientos por terceros nos permite tener acceso al dinero de manera inmediata como contrario al optar por un auto financiamiento ya que podría generar la demanda de un periodo de tiempo para poder obtenerlo.

2.3.2 Definición de la capacitación

La capacitación es el conjunto de acciones de preparación que desarrollan las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicio. **Qian (2006)**

La capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro.

Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante. **(Vizacarra, 2009)**

Ésta repercute en el individuo de dos diferentes maneras:

- Eleva su nivel de vida: La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario.
- Eleva su productividad: esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador. **(Vizacarra, 2009)**

Importancia de la capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.

La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia.

Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundan en beneficios para la empresa. **(Vizacarra, 2009)**

Beneficios de la Capacitación

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

Cómo beneficia la capacitación a las organizaciones:

- Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Crea mejor imagen.
- Mejora la relación jefes-subordinados.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Promueve el desarrollo con vistas a la promoción.
- Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.

Cómo beneficia la capacitación al personal:

- Ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas.
- Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.

- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.
- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

(Vizacarra, 2009)

Podemos decir que la capacitación tanto como para el empleado y el empleador es necesarias ya que por medio de ella se les va a permitir tener una orientación mucho más acertadas de lo que se debe realizar con el fin de ponerlo en práctica en el manejo de sus negocios logrando una buena distribución de sus recursos financieros y su personal para así obtener un negocio más próspero y un personal más eficiente generando como resultado que el negocio sea rentable.

2.3.3 Definición de la rentabilidad

La rentabilidad es un beneficio o ganancia que se tiene a raíz de una inversión que se ha realizado pero para llegar a ella es necesario tener un buen manejo de nuestro recurso monetario e invertir de manera correcta y así de esa manera lograr obtener la ganancia tan esperada. (Benegas, 2015).

La rentabilidad es la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. (Gardey, 2014)

$$(Utilidad/inversión)*100 = Rentabilidad$$

Rentabilidad en el sector comercio

Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y ello explica por qué entre el 60 y 70 por ciento de las MYPES se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una MYPES puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende. Así mismo

manifestó que para las MYPES los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas. los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), como motos chinas, pueden ser muy rentables. (Nalda, 2012)

Ratios: Es un resultado indicadores que prevén información la cual permite tomar decisiones adecuadas a quienes se muestran interesados.

Tipos de ratios:

Rentabilidad sobre ventas

El índice de rentabilidad sobre ventas mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera.

La fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es:

$$\text{Rentabilidad de las Ventas Netas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Margen Bruto

Este cuantifica el aporte de la utilidad bruta (Ventas Netas – Costo de Ventas). Tal como se deduce de la expresión matemática, aquí se evalúa la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta, es decir, aquella utilidad de la primera parte del proceso productivo, anterior al costo de ventas. Se denota de la siguiente forma:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

2.3.4 Definición de MYPES

Según el estudio realizado por Pro **Inversión (2007)**, una MYPES es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú

más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados.

Para ser más exacto, según la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (Ley N° 30056), una MYPES es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. **(Pro Inversión, 2007).**

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

Las MYPES son catalogadas como unidades económicas además de fuentes generadoras de empleo ya que muchas veces el estado y las empresas privadas no logran satisfacer la necesidad de facilitarnos un trabajo guiados por esa necesidad es que surgen las mypes con las cuales se busca incrementar las oportunidades laborales y por ende la obtención de un recurso monetario que ayuda a elevar la calidad de vida de quienes decidan poner las en marcha.

2.2.4. Características de las MYPES

Según SUNAT y el Ministerio de Trabajo de acuerdo a las últimas normas legales, las MYPES deben reunir las siguientes características:

A) El número de trabajadores:

- ✓ Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- ✓ Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo.

B) 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 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- ✓ Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Clasificación de MYPES por actividad

Las MYPES, desarrollan diversas actividades económicas, de las que obtienen productos, bienes o servicios, con el fin de atender las necesidades de las personas y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos. Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

MYPE SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

ACTIVIDAD ECONÓMICA	MYPE	
	Nº	%
Agropecuario	22,672	1,9 %
Pesca	3.539	0,3%
Minería	6.338	0,5%
Manufactura	122,344	10,3%
Construcción	33,227	2,8%
Comercio	562,736	47,2%
Servicios	441,445	37,0%
TOTAL	1'192,301	100%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes

Elaboración: PRODUCE- DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

❖ **Comercio**

Son el tipo de empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado margen de utilidad. (Rodríguez, 2002) Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), el 47,2% de las MYPES a nivel nacional desarrollan actividades de comercio. (CODEMYPE, 2010) Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor-consumidor y pueden clasificarse en:

- ✓ Mayoristas: aquellas que realizan ventas a gran escala o a empresas minoristas que, a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo. Las 36 ventas al por mayor aportan el 23,8% de las empresas de comercio a nivel nacional.
- ✓ Minoristas o detallistas: aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor. Las mismas que representan el 68,7% de las empresas de comercio a nivel nacional. (CODEMYPE, 2010)

MYPE POR DIVISIÓN CIU, SECTOR COMERCIO, 2010

DIVISIÓN CIU	MYPE	
	Nº	%
Venta al por menor	386,792	68,7 %
Venta al por mayor	134,005	23,8 %
Mantenimiento y reparación de vehículo	41,939	7,5%
TOTAL	562,736	100%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2010

Elaboración: PRODUCE- DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial.

Nuevo RUS

Es un régimen tributario creado para los pequeños comerciantes y productores, el cual les permite el pago de una cuota mensual fijada en función a sus compras y/o ingresos, con la que se reemplaza el pago de diversos tributos. Este régimen está dirigido a personas naturales que realizan ventas de mercaderías o servicios a consumidores finales. También pueden acogerse al Nuevo RUS las personas que desarrollan un oficio. En este régimen tributario está permitida la emisión de boletas de venta y tickets de máquina registradora como comprobantes de pago. Para el Nuevo RUS está prohibida la emisión de facturas y otros comprobantes que dan derecho a crédito tributario y hay restricciones respecto al máximo de ingresos y/o compras mensuales y/o anuales y también respecto al desarrollo de algunas actividades no permitidas. (Sunat, 2017)

❖ **Ventajas de estar inscritos en el RUS Sunat (2006)**

Se ha buscado la flexibilización del Régimen a fin que un mayor número de contribuyentes considerados como MYPES (Micro y Pequeña Empresa) puedan contar con un régimen acorde a su realidad económica. Entre las principales ventajas del **RUS** tenemos las siguientes:

- El contribuyente puede ubicarse en una categoría de acuerdo a su realidad económica.
- El acogimiento al **NUEVO RUS** mensual, lo cual permite al contribuyente mayor flexibilidad (al igual que el cambio de categoría de pago).
- No hay obligación de llevar libros contables.
- No hay obligación de declarar o pagar el Impuesto a la Renta, ni el Impuesto **NUEVO** General a la Ventas; solo debe cumplir con pagar su cuota mensual del **NUEVO RUS**.
- Permite realizar el pago sin formularios, a través del sistema **PAGO FACIL** en toda una amplia gama de agencias bancarias a nivel nacional.

❖ **Beneficios de la formalización**

- Facilita el acceso al crédito a través del sistema financiero formal, y permiten que sus activos sirvan como garantía para acceder a liquidez.
- Al ser formales, las empresas tienen acceso, a los programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las micro y pequeñas empresas, a fin de fortalecer su capacidad de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, servicios y otros.
- Para ser formal es necesario fortalecer la coordinación y liderazgo institucional, de manera que se logre una mayor participación de actores clave como son los micro-empresarios/as y sus organizaciones e instituciones del Estado y gremios empresariales.
- A su vez, la Ley de Formalización debe ser complementada con otras medidas que no maten mercados, sino que los dinamicen, y se debe incidir bastante en el tema de competitividad, de mercados articulados, porque ahí está el punto central para lograr el crecimiento inclusivo de la economía. (**Actualidad empresarial, 2014**).

❖ **Incursión del sexo femenino en el sector MYPES**

Edpyme (2016) afirma que 75,000 mujeres se incorporan al trabajo en las micro y pequeñas empresas (MYPES) anualmente en Perú, lo que demuestra el espíritu emprendedor del sexo femenino, afirmó la Entidad para el Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa.

Cada año se incorporan a la masa laboral 75,000 mujeres del total de 150 mil personas que ingresan a trabajar a las MYPES así mismo. Precisó que a nivel nacional existen seis millones de mujeres que participan en la microempresa y ocupan puestos laborales en los rubros de comercio y servicios desempeñándose ya sea como trabajadoras, administradoras e incluso dueñas de un negocio. Manifestando así que Son la fuerza productiva de estos pequeños negocio del mismo modo también señalo que las mujeres emprendedoras desarrollan estas labores porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivadas por la necesidad de mantener a sus hijos. Del mismo modo refirió que el 80 % de la Población Económicamente Activa (PEA) del país está vinculada a una MYPES y la mayoría de la fuerza laboral está compuesta por mujeres y además comentó que el autoempleo es una gran alternativa para las mujeres que no pueden salir de sus hogares por estar al cuidado a sus hijos. (Pinilla ,2016).

III. METODOLOGÍA.

3.1 Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----- O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

3.1.1 No experimental

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

3.1.2 Descriptivo

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

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población: La población fue constituida por 21 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio–rubro compra / venta de abarrotes – Nuevo Chimbote, 2016.

3.2.2 Muestra: Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 10 micro y pequeñas empresas.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variabl e Complementari	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características de las MYPES	Financiamien to de la MYPES	Nominal Con financiamiento propio Con financiamiento de Terceros
		Formalidad de la MYPES	Nominal Formal Informal
		Antigüedad de las MYPES	Razón Especificar
		Número de trabajadores	Razón: Especificar
		Objetivo de las MYPES	Nominal: Obtener ganancias. Subsistencia (sobre vivencia)

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPES	Solicitó crédito	Nominal: Si – no
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito	Cuantitativa: Razón
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Razón Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Monto del crédito:	Cuantitativa: Razón Especificar el monto
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Variable Principal	Definición	Definición operacional:	Escala de medición
Capacitación en las MYPES	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPES	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Razón: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si – no
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Razón: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros:

		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPES	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su Personal	Nominal: Si No
		Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008)

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información la cual fue de campo se utilizó la técnica de la entrevista.

3.4.2 instrumentos

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

3.5 plan de análisis

Se utilizó un cuestionario el mismo que permitió sacar información para lograr los objetivos planteados.

3.6 Matriz de consistencia:

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	Metodología
Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio caso: Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L Chimbote, 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio y de la empresa Inversiones y Representaciones ZAD EIRL Chimbote, 2016?	GENERAL	Diseño de la investigación
		Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio y de la empresa Inversiones y Representaciones ZAD EIRL Chimbote, 2016?	1. No experimental Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró

			dentro de su contexto.
			2. Descriptivo
			Será descriptivo porque el estudio se limitará a describir las principales características de las variables complementarias y principal.
		OBJETIVO ESPECIFICO	Población y muestra
		1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.	Población: La población estará constituida por 21 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio-rubro compra / venta de abarrotos Unicreto –
		2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.	Nuevo Chimbote, 2014. Muestra: Para realizar la investigación se tomará una

		<p>3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.</p>	<p>muestra dirigida de 10 MYPES que representa el 100% de la población.</p>
			<p>Técnicas e Instrumentos</p>
		<p>4. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.</p>	<p>1. Técnica :En el recojo de la información de campo se utilizará la técnica de la Entrevista.</p>
		<p>5. Describir la percepción que tienen los empresarios respecto a la rentabilidad de sus empresas del ámbito de estudio ,2016.</p>	<p>2. Para el recojo de información se utilizara un cuestionario estructurado</p>
			<p>Plan de análisis</p>
			<p>Se utilizara un cuestionario el mismo que permitirá sacar información para</p>

			lograr los objetivos planteados
--	--	--	---------------------------------------

3.7 Principios éticos:

No aplica

IV.RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales del ámbito de estudio).

CUADRO N° 01

CARACTERÍSTICAS DE LOS GERENTES Y/O REPRESENTANTES LEGALES DEL ÁMBITO DE ESTUDIO).

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 80% (8) de los representantes legales encuestados son adultos y 20% (2) no precisa.
Sexo	02	El 60% (6) son del sexo femenino y el 40% (4) son del sexo masculino.
Grado de Instrucción	03	El 30% (3) tiene secundaria completa, el 20% (2) tiene secundaria incompleta y superior universitario completo, respectivamente y el 10% (1) tiene primaria completa, primaria incompleta y superior universitario incompleto , respectivamente .
Estado civil	04	El 70% (7) son casados, 20% (2) son convivientes y el 10% (1) no precisa.

Profesión u ocupación	05	El 80% (8) se dedican sólo al comercio y el 20% son amas de casa.
-----------------------	----	---

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 en bases al anexo 02.

4.1.2 Respecto a las MYPE (objetivo específico 2): Describir las principales características de las MYPES del ámbito de estudio.

CUADRO N° 02

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES DEL ÁMBITO DE ESTUDIO.

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 70% (7) de las MYPES encuestadas se dedica al negocio por más de 3 años y el 20% (2) no precisa .
Formalidad de las MYPE	07	El 60% (6) son formales (inscritos en el RUS) y el 40%(4) son informales.
Nro. de trabajadores permanentes	08	El 80%(8) tiene 01 trabajador permanente y el 20%(2) tiene 02 trabajadores permanentes.
Nro. de trabajadores eventuales	09	El 90% (9) no tienen ningún trabajador eventual, y el 10% (1) tienen 01 trabajador eventual.
Motivo de formación de las MYPE.	10	El 70%(7) se formó para subsistir y el 30% (3) se forma para obtener ganancia.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 02.

4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3): Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del ámbito de estudio.

CUADRO N° 03

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL ÁMBITO DE ESTUDIO

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento.	11	El 70%(7) de Las MYPES encuestadas financiaron sus actividades con fondos de terceros y el 30%(3) financian sus actividades
De qué sistema financiero recibió crédito	12	El 100% (7)* ha obtenido su crédito de entidades no bancarias y el 30% (3) no especifica
Nombre de la institución Financiera	13	El 71% (5)* obtuvieron sus créditos en entidades no bancarias siendo esta: la Cajas Municipales, el 29%(2) lo obtuvieron en entidades financieras tales como: Banco de
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 86% (6)* indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 14%(1) indica que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos.
Tasa de interés de pago	15	El 43% (3)* realiza el pago con una tasa de 6%, el 29% (2) realizan el pago con un interés de 7% y el 29%(2) no precisan.
Los créditos otorgados fueron en los montos	16	El 86%(6)* precisa que los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados y el 14%(1) no precisa.

Monto del crédito solicitado	17	El 100% (7)* solicitaron el monto de 1,000.00 a 10,0000.
Plazo del crédito solicitado	18	El 100% (7)* el crédito que solicitaron fue a corto plazo.
En que invirtió el crédito	19	El 100 % (7)* lo invirtió en capital de trabajo.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas **11, 12, 13, 14, 17, 18, 19 del anexo 02.**

* A partir, de la tabla 12 hasta la tabla 19 se considera que El 100%(7) de Las MYPES encuestadas financiaron sus actividades con fondos de terceros y el 30%(3) financian sus actividades con fondos propios.

4.1.4 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4): Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL ÁMBITO DE ESTUDIO

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito	20	El 100% (10) de las MYPES encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo.
Capacitaciones en los últimos dos años	21	El 100% (10) no ha recibido capacitación en los dos últimos años.

Si tubo capacitación en qué tipo de curso participo	22	El 100% (10) no precisa en qué tipo de curso de capacitación participo.
Personal recibió capacitación	23	El 100% (10) no precisa que haya recibió capacitación
Cuantos curso de capacitación recibió	24	El 100%(10) no precisan haber recibido algún curso de capacitación
Año en que recibió capacitación	25	El 100% (10) no precisan que haya recibido más capacitaciones en ninguno de los 2 años.
La capacitación es una inversión	26	El 100% (10) consideran que la capacitación es una inversión.
La capacitación es relevante para la empresas	27	El 100% (10) consideran que la capacitación si es relevante para la empresa.
Temas en que se capacitaron sus Trabajadores	28	El 100% (10) no precisa en que temas han sido capacitados sus trabajadores

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 y 28 del anexo 02.

4.1.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5): Describir la percepción que tienen los empresarios respecto a la rentabilidad de sus empresas).

CUADRO N° 05

PERCEPCIÓN QUE TIENEN LOS EMPRESARIOS RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE SUS EMPRESAS)

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	29	El 70% (7) de las MYPES encuestadas creen que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 30% (3)no precisa
Capacitación mejoró la rentabilidad	30	El 80% (8) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 20%(2) no precisa.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	31	El 70% (7) cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años y el 30%(3) considera que no mejoro la rentabilidad de su empresa
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	32	El 70% (7) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 30% (3) afirma que la rentabilidad de su empresa si ha disminuido.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 37, 38, 39 y 40 del anexo 02.

4.2 Análisis de los resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

a) el 80% de los representantes legales de las MYPES encuestadas son adultos. Estos resultados son similares a los encontrados por Casana (2012), Polanco (2012), Araujo (2010), Soto (2014), Farfán (2012) y Cabrera (2012) donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPES estudiadas es de 29, 40 y 60 respectivamente. Este resultado estaría implicando que los administradores y/o representantes legales de las MYPES son gente adulta responsable que buscan salir adelante por iniciativa propia buscando así el bien estar de su familia.

b) el 60% de los representantes legales o dueños de las MYPES encuestadas son del sexo femenino. Estos resultados son similares a los encontrados por Polanco (2012), Soto (2014) Y Cano (2015) donde el 80% y 57.1% y 54.55% de los representantes legales de la MYPES estudiadas fueron del sexo femenino. **Edpyme (2016)** afirma que 75,000 mujeres se incorporan al trabajo en las micro y pequeñas empresas anualmente en Perú, lo que demuestra el espíritu emprendedor del sexo femenino. Así mismo **(Pinilla) 2016** quien sostiene que cada año se incorporan a la masa laboral 75,000 mujeres del total de 150 mil personas que ingresan a trabajar a las mypes lo cual estaría de mostrando que las mujeres cada vez menos se limitan a ser madres-esposas, no tan solo se limitan al trabajo doméstico en el hogar sino que buscan insertarse activamente en el mercado laboral formal logrando obtener su autonomía económica.

c) el 30% tiene grado de instrucción Secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por farfán (2012) y Mayta (2013) donde el grado de instrucción de los representantes legales fueron en un 40% y 42% estudios secundarios completos. Estos resultados estaría implicando que los representantes de las MYPES cuentan con la capacidad intelectual necesaria para entender y comprender información concerniente a sus beneficios y responsabilidades que este tendrá en función a distintos ámbitos que pueda abarcar su negocio.

d) El 70% de los representantes legales o dueños de las MYPES encuestadas son casados. Estos resultados son similares a los encontrados por Mayta (2013), donde los representantes legales de las MYPES estudiadas son casados en un 71%. estos resultados estarían implicando que los representantes legales cuentan con carga familiar, para efectos del otorgamiento del préstamo en sus requisitos que estas entidades de financiamiento solicitan no se especifica la condición civil pero si hace mención de que debe contar con historial crediticio limpio sin deuda alguna lo cual nos afirma de que el micro empresario debe hacer frente a sus deudas que este tenga para que se puedan hacer acreedor de más financiamientos.

e) El 80% de los representantes legales o representantes legales de las MYPES encuestadas se dedican sólo al comercio. estos resultados son iguales a los encontrados por Mayta (2013) donde los representantes de las MYPES estudiadas

se dedican al comercio en un 80%. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas labores porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivadas por la necesidad de mantener a sus hijos, (Pinilla , 2016)

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

a) El 70% de las MYPES encuestadas se dedica al negocio por más de 3 años. Estos resultados coinciden con los encontrados Mayte (2014). Donde el 79% están en el rubro y sector hace más de 3 años. las MYPES tienen la antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que para ser candidatas a crédito es necesario que el negocio tenga por lo menos de dos a tres años de operación, ya que las instituciones quieren asegurarse de que se haya superado el periodo de mayor riesgo de mortandad de la empresa, (Viquez,2013).

b) El 60% de las MYPES encuestadas son formales (inscritos en el RUS). Estos resultados son iguales a los encontrados por Mayta (2013). Donde el 60% afirman que su empresa es formal. En el Perú existen determinados beneficios tributarios otorgados según niveles de ingresos, y que son concedidos por el Estado peruano a los micro y pequeños empresarios para favorecer la formalización y promoción de sus negocios lo cual les hace acreedores a ciertos beneficios que constituyen incentivos para los empresarios como herramientas que ayuden al crecimiento y desarrollo del país y a conseguir objetivos económicos y sociales, que apunten a una mejor calidad de vida de la población en general, pero, sin embargo, para que sean realmente efectivos deben darse políticas que incentiven la confianza del micro y pequeño empresario en el Estado y que eliminen o al menos reduzcan las trabas burocráticas, además de contar con un mecanismo eficiente para difundir todas las ventajas la formalidad para que la información llegue a las MYPES (alva,2014).

c) El 80% de las MYPES encuestadas tiene 01 trabajador permanente y el 90% no tienen ningún trabajador eventual. Estos resultados son iguales a los encontrados por Mayta (2013) donde el 80% de las MYPES encuestadas tiene 01 trabajador permanente y el 90% no tienen ningún trabajador eventual. según la

literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las MYPES es de 1 a 10 (**sunat, 2006**).

d) El 70% de las MYPES encuestadas se formó para subsistir. Estos resultados son iguales a los encontrados por Farfán (2012) donde el 70% refleja que las MYPES fueron formadas para subsistir. para las MYPES los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas debido a que muchas de estas no tienen muchas garantías sus tasas de interés son un tanto altas pero aun así logran seguir conservándose (**Nalda ,2012**).

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3

a) El 70% de Las MYPES encuestadas financiaron sus actividades con fondos de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por casana (2012) donde el 67% de las MYPES encuestadas pidieron préstamos a terceros y Araujo (2010) donde el 78% de las MYPES encuestadas pidieron préstamos a terceros. las MYPES recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los horros personales demandan mucho tiempo en ser obtenidos o en otros casos no son suficientes para poder abastecerse es por esas razones por las cuales optan por financiarse con fondos de terceros ya que se obtiene medios económicos de manera inmediata (**Ochoa, 2012**).

b) El 100% de las MYPES encuestadas ha obtenido su crédito de entidades no bancarias. Estos resultados son iguales a los encontrados por Polanco (2012) donde el 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario. Las MYPES enfrentan obstáculos para acceder al financiamiento en entidades bancarias ya que enfrentan elevados costos, exceso de burocracia y petición de garantías, falta de confianza por parte de la institución, falta de cultura crediticia, entre otros. Por estas razones, las micro y pequeñas empresas recurren regularmente a fuentes de financiamiento informal o, en el mejor de los casos, a entidades formales no bancarias, las cuales al momento de solicitar el crédito son menos exigentes en cuanto a garantías, (**Longenecker, Moore, Petty y Palich ,2007**).

c) El 71% obtuvieron sus créditos en entidades no bancarias siendo esta: la Cajas Municipales. Estos resultados son similares a los encontrados por casana (2012) donde el 67% de las MYPES encuestadas pidieron préstamos a cajas municipales y Araujo (2010) donde el 78% de las MYPES encuestadas pidieron préstamos a cajas municipales. En el subsector del total de créditos colocados por las Cajas Municipales a las MYPES, el 35% están dirigidos hacia la Microempresa, lo que representa S/ 3,117 millones. Ello confirma que las Cajas Municipales son la mejor opción para el microempresario que no puede acceder a préstamos bancarios (**Chunga, 2016**)

d) El 86% de las MYPES encuestadas indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos. Estos resultados son similares a los encontrados por casana (2012) donde el 67% de las MYPES encuestadas indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y Araujo (2010) donde el 78% de las MYPES indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos. Estos resultados estarían indicando que las cajas Municipales reafirmaron su compromiso de colocar créditos a favor de las micro y pequeñas empresas , siendo la mejor opción para el microempresario solicitando menos requisitos para el otorgamiento de los créditos a las MYPES otorgándoles así de esta manera el dinero que se está solicitando (**Hernández,2012**).

e) El 86% de las MYPES encuestadas precisa que los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados Estos resultados son similares a los encontrados por casana (2012) donde el 67% precisa que los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados. Estos datos estarían implicando que la entidades no bancarias si seden a la petición de los créditos solicitados por las MYPES al precio de que estas hagan frente a las tasas de interés que dichas entidades le impongan, (**Cisneros, 2014**).

f) El 100% de las MYPES encuestadas del crédito que solicitaron fue a corto plazo. Estos resultados son iguales a los por casana (2012) donde el 100% de las MYPES encuestadas el crédito que solicitaron fue a corto plazo y Araujo (2010) donde el 100% de las MYPES encuestadas el crédito que solicitaron fue a corto

plazo. La literatura sostiene que si el financiamiento es a corto plazo este está orientado al capital de trabajo lo cual no permitirá que la MYPES crezcan ya que sirve como capital de reposición no permitiéndole crecer ni desarrollarse, para que estas unidades crezcan se debe recurrir al financiamiento de mediano largo plazo y con lo obtenido se debe invertir en activos fijos generando así respaldos en cuanto a garantías para las MYPES. **(Longenecker, Moore, Petty y Palich ,2007).**

g) El 100 % de las MYPES encuestadas el crédito otorgado lo invirtió en capital de trabajo. Estos resultados son iguales a los encontrados por Araujo (2010), Sánchez(2014) donde el 100 % de las MYPS encuestadas el crédito otorgado lo invirtió en capital de trabajo y cano(2015) donde el 90% de las MYPES encuestadas el crédito otorgado lo invirtió en capital de trabajo . Estos resultados implican que los empresarios optan por la variedad en cuanto a sus mercaderías adquiriendo productos de primera necesidad tales como (leche, azúcar, aceite, arroz, etc.) con el fin de generar demanda de manera que puedan recuperar rápido de la inversión que hicieron y de tal forma que puedan hacer frente a sus responsabilidades financieras para que así otra vez se pueda contar con el financiamiento de estas.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4

a) El 100% de las MYPES no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo. Estos resultados son igual a los encontrados por Sánchez (2014), Cabrera (2012), soto (2014) y Mayta (2013). Donde el 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. En el Perú, la falta de educación financiera se da tanto en los empresarios de las MYPES como en el resto de trabajadores y hay poco esfuerzo de las entidades por educar. Una presentación de la **SBS (2014)**, reveló que, de 57 instituciones financieras, 23 contaban con programas de educación financiera y solo 11 de ellas tenía especialistas y presupuestos asignados para esa labor. Sobre el tema, **Auqui (2014)**, sostiene que el responsable primario de la educación financiera en el Perú es el Estado, dado que debe garantizar la idoneidad de la información.

b) El 100% de las MYPES encuestadas no ha recibido capacitación en los dos últimos años. Estos resultados son iguales a los encontrados por Sánchez (2014) y Mayta (2014) donde el 100% de los microempresarios no recibieron capacitaciones en los últimos 2 años. Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio, los Empresarios requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante (**Viscarra, 2009**).

c) El 100% de las MYPES encuestadas no precisa que haya recibido capacitación. Estos resultados son iguales a los encontrados por Sánchez (2014), Cabrera (2012), Soto(2014)y Mayta (2013). Donde El 100% no recibieron capacitación. Al ser formales, las empresas tienen acceso, a través del Fidecom, a los programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las micro y pequeñas empresas, a fin de fortalecer su capacidad de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, servicios y otros, (**Actualidad empresarial, 2014**).

d) El 100% de las MYPES encuestadas no precisa que haya recibido capacitación el personal. Estos resultados son iguales a los encontrados por Cano (2015), Sánchez (2014), Cabrera (2012), Soto (2014) y Mayta (2013). Donde El 100% no recibieron capacitación su personal. Estos resultados también son similares a los encontrados por Soto (2014) donde El 87% de las MYPES estudiadas, no precisan si su personal recibió o no capacitación. Es muy importante impartir capacitaciones al personal ya que orienta a si a donde deben ir los trabajadores puesto que les da la confianza que la empresa se preocupa por ellos, por su desarrollo y porque hagan bien su trabajo al no contar con esta generara que el personal no obtendrá un desarrollo óptimo por lo tanto este no podrá generar nuevas ideas así mismo el trabajador estará desmotivado no hará su trabajo con rapidez y eficacia (**Escandón, 2003**).

e) El 100% de las MYPS encuestadas consideran que la capacitación es una inversión aunque no hayan recibido ninguna capacitación. Estos resultados son iguales que Sánchez (2014), Cabrera (2012) y Mayta (2013). Donde el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión. la capacitación es una inversión, no un gasto; el tiempo que el personal aproveche para aplicar los conocimientos recién adquiridos es ya una ventaja para la empresa que lo capacitó. Es tan importante mantener al personal y a los mismos emprendedores capacitados, de manera que puedan apoyarse en ello como ventaja competitiva sobre su competencia (**Vizcarra, 2009**).

f) El 100% de las MYPES encuestadas manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa a pesar que no han aplicado. Estos resultados son iguales que Sánchez (2014), Cabrera (2012) y Mayta (2013). Donde el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa. La tarea de la capacitación es mejorar el presente y ayudar a construir un futuro en el que la fuerza de trabajo esté formada y preparada para superarse continuamente. Esta debe desarrollarse como un proceso, siempre en relación con el puesto y con los planes de la organización. En la actualidad la capacitación es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo, en el desarrollo de tareas con el fin de mejorar el rendimiento productivo, al elevar la capacidad de los trabajadores mediante la mejora de las habilidades, actitudes y conocimientos (**Vizcarra , 2009**).

g) El 100% de las MYPES encuestadas no precisa en que temas han sido capacitados sus trabajadores. Estos resultados son iguales que Sánchez (2014), Cabrera (2012) y Mayta (2013) Donde el 100% de los microempresarios encuestados no precisa en que temas a recibida capacitación. En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas de contar con un personal calificado y productivo (**Vizcarra, 2009**).

4.2.5. Respecto al objetivo específico 5

a) El 70% de los representantes de las MYPES encuestadas creen que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa. Estos resultados son

iguales a los encontrados por Araujo (2010) y Mayta (2013). Donde El 70% de los empresarios del ámbito de estudio manifestaron que, el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados estarían indicando que los empresarios a raíz del financiamiento que estos recibieron lograron destacar más en el rubro que estos desempeñan generando así un beneficio para sus negocios.

b) El 80% cree que si se recibieran cursos de capacitación mejorarían la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son iguales a los encontrados por Sánchez (2014) y Cabrera (2012). Donde el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos datos estarían implicando que aunque la mayoría de empresarios no recibió capacitación alguna si consideran que la capacitación mejoraría la rentabilidad ya que los empresarios son conscientes de que La tecnología ha evolucionado el mundo empresarial ha avanzado a pasos agigantados y hoy más que nunca, debemos entender que el éxito de una organización depende cada vez más del conocimiento, habilidades y destrezas de sus trabajadores, un buen programa de capacitación brinda a las empresas la posibilidad de adquirir ventajas competitivas de gran valor, apoyadas en su capital humano generando así que se incremente la productividad de los procesos internos de las MYPES (Flores, 2013).

c) El 70% cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años. Estos resultados son iguales a los encontrados por Sánchez (2014), Mayta (2013), Farfán (2012) y Araujo (2010). Donde el 70% de los encuestados responden que si ha mejorado la rentabilidad en los 2 últimos años. Estos resultados estarían indicando que luego de reponerse de los préstamos solicitados se ha logrado tener ciertos beneficios tanto para el negocio como para el migro empresario.

d) El 70% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años. Estos resultados son iguales a los encontrados por Sánchez (2014), Mayta (2013), Farfán (2012) y Araujo (2010). Donde el 70% de los encuestados responden que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años. Estos resultados estarían indicando que la MYPES han logrado mantenerse en el mercado manteniendo su rentabilidad.

V.CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

La mayoría (80%) de los representantes legales encuestados son adultos y son de profesión comerciantes, respectivamente. Asimismo, poco Más de 2/3 (70%) son casados. Poco menos de 2/3(60%) son del sexo femenino. poco menos de 1/3 (30%) tiene grado de instrucción Secundaria completa.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

La mayoría (90%) de las MYPES encuestadas no tienen ningún trabajador eventual y (80%) tiene 01 trabajador permanente. Asimismo poco más de 2/3 (70%) se dedica al negocio por más de 3 años y se formaron para subsistir, respectivamente. poco menos de 2/3 (60%) son formales inscritas en el RUS.

5.3. Respecto al objetivo específico 3:

La totalidad (100%) de la MYPES encuestadas ha obtenido su crédito de entidades no bancarias, el crédito que solicitaron fue a corto plazo y el crédito otorgado lo invirtió en capital de trabajo, respectivamente. Asimismo La mayoría (86%) indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y los créditos otorgados fueron brindados en los montos solicitados, respectivamente. Paco más de 2/3 (71%) obtuvieron sus créditos en entidades no bancarias siendo esta: la Cajas Municipales y (70%) financiaron sus actividades con fondos de terceros.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

La totalidad (100%) de las MYPES encuestadas no recibieron capacitación antes el otorgamiento del préstamo, no ha recibido capacitación en los dos últimos años, no precisa que haya recibió capacitación, no precisa que haya recibió capacitación el personal, consideran que la capacitación es una inversión, consideran que la capacitación sí es relevante para la empresa y no precisa en que temas han sido capacitados sus trabajadores, respectivamente.

5.5 Respecto al objetivo específico 5:

La mayoría (80%) de las MYPES encuestadas cree que si se recibirían cursos de capacitación mejoraría más la rentabilidad de sus empresas. Asimismo Poco más de 2/3 (70%) cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años y afirman que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años, respectivamente.

Conclusión general

Se puede concluir que las MYPES en el sector comercio rubro compra venta de artículos de ferretería enfrentan dificultades para acceder al financiamiento de entidades bancarias debido a la falta de garantías que se tiene al momento de respaldar el crédito optando a si por el financiamiento de entidades no bancarias en donde la petición de garantías no es tan estricta pero sin embargo si hacen frente a las tasas de interés las cuales son altas, asimismo destinaron el crédito otorgado en capital de trabajo optando por la variedad en cuanto a sus mercaderías adquiriendo productos de mayor rotación(mercaderías de primera necesidad, etc.) con el fin de generar demanda de manera que puedan recuperar rápido de la inversión que hicieron y de tal forma que puedan hacer frente a sus responsabilidades financieras. Para ello se recomienda que se promueva la participación del estado y organizaciones financieras que otorguen financiamientos a mediano largo plazo para el sector MYPE para que así eleven su rentabilidad. en lo que respecta a capacitación las MYPES a pesar de ser formales y por ende acreedoras a ciertos beneficios siendo uno de ellos recibir cursos de capacitación las cuales no las han recibido lo cual estaría demostrando la falta de interés del gobierno por este sector al no hacerles conocer a los micro empresarios sus beneficios ya que en su totalidad los desconocen y por lo tanto no los exigen , sería factible que el gobierno busque la manera de difundir los beneficios que tienen las MYPES y una vez difundías que se lleven a la ejecución, así mismo también sería factible que el gobierno al momento de llevar a cabo la capacitación estas sean impartidas por personal calificado que conozca la realidad por la cual atraviesas las MYPES en nuestro país con el fin de que mejoren su productividad y sean más competitivas y rentables de manera que ya no se limitarían a ser formadas para subsistir si no a generar ganancia.

IV. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Araujo, R. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Calería. Recuperado de [file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(37\).pdf](file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(37).pdf)

Arostegui, A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/>

Aráoz, M. (2009). El problema de las MYPE es la informalidad. Recuperado de <http://peru21.pe/noticia/331925/problema-mype-informalidad>

Alva, D. (2010). Tasas de interés para micro y pequeñas empresas pueden llegar hasta 50%. Recuperado de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-tasas-de-interes-para-micro-y-pequenas-empresas-pueden-llegar-hasta->

Almagre, M. (2007). Estrategia de capacitación para desarrollar competencias laborales. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento-2/estrategia-de-capacitacion-para-desarrollar-competencias-laborales.htm>

Alva, E. (2014). Beneficios tributarios son efectivos para lograr la formalización de las MYPE. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-empresariales/beneficios-tributarios-son-efectivos-para-lograr-la-formalizacion-de-las-mype.html>

Auqui, M. (2016). Mypes, un mercado con potencial para más productos financieros. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/dia-1/mypes-mercado-potencial-mas-productos-financieros-noticia-1878704>

Adinvitro, A. (2011). Las MyPE. Recuperado <http://adinvitro.blogspot.com/2010/12/que-son-las-mypes.html>

Becker, A. (1983). La Teoría del Capital Humano. Recuperado <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2009/amdi/Teoria%20del%20Capital%20Humano.htm>

Benegas, L. (2015).La rentabilidad. Recuperado de <http://www.ecured.cu/index.php/Rentabilidad>

Casana, M. (2007). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma .Recuperado de [file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(38\).pdf](file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(38).pdf)

Cabrera, L. (2012). Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de nuevo Chimbote. Recuperado de [file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(40\).pdf](file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(40).pdf)

Chunga, P. (2016). Créditos a MYPE en cajas municipales. Recuperado de: <http://gestion.pe/mercados/colocaciones-creditos-mype-cajas-municipales-aumentaron-84-2158904>

Farfán, C. (2012). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abarrotes del distrito de Piura. Recuperado de

[file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(41\).pdf](file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(41).pdf)

Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, A. & Garrido, C. (2011). El financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Recuperado de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214639>.

Gonzales, A. (2014). Teoría de la relatividad .El confidencial. Recuperado de http://blogs.elconfidencial.com/mercados/telon-de-fondo/2014-01-04/teoria-de-la-relatividad-financiera_72590/

Gómez, R. (2014). Comercio. Kiwi pedía. Recuperado de <http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio>

Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Teoría y práctica. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=I9GtihVxDzIC&printsec=frontcov%20er#v=onepage&q&f=false>

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontco>

Morí, L. (2011). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro abarrotes de Huaraz – anchas. Recuperado de [file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(42\).pdf](file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(42).pdf)

Nalda, H. (2012). Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú . Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>

Olivera, N. (2006). El comercio. Recuperado de <http://www.derechocomercial.edu.uy/RespComercio01.htm>

Pecking, O. (1995). Teoría del financiamiento. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>

Pinilla, S. (2016). 75000 mujeres se incorporan al trabajo mype cada año. Recuperado de: <http://gestion.pe/noticia/349937/unas-75000-mujeres-se-incorporan-al-trabajo-mypes-cada-ano>

Pérez, J & Merino, M. (2009), Tasas de interés. Recuperado de <http://definicion.de/tasa-de-interes/>

Polanco, C. (2012). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes al por mayor del distrito de San Juan de Miraflores, provincia de lima, departamento de lima. Recuperado de [file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20\(45\).pdf](file:///C:/Users/Jamira%20Dan/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(45).pdf)

Políticas de la unión Europea .Disponible en: http://europa.eu/pol/enter/index_es.htm

Qian, X. (2006). Definición de los términos capacitación y desarrollo. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

Revista educativa MasTiposde.com. (2016) Tipos de financiamiento .Recuperado de <http://www.mastiposde.com/financiamiento.html>

Rodríguez,G. (2008).Abarrotes . Definición. Recuperado de <http://definicion.de/abarrotes/#ixzz3bg3M4ijn>

Sistema Financiero. [Página En Internet]. Wikipedia. 2012. [Actualizado 26 Nov. 2012; Citado 30 Nov. 2012]. Disponible En: [Http://Es.Wikipedia.Org/Wiki/Sistema Financiero](Http://Es.Wikipedia.Org/Wiki/Sistema_Financiero)

Sunat. (2006). Lo que usted debe saber sobre el nuevo Régimen Único Simplificado. Recuperado de: http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista_tributemos/tribut122/informe_3.htm

Teoría de la capacitación disponible en: http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf

Teoría de la capacitación disponible en: http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf

Vizacarra,N.(2009). Importancia de la capacitación para las MYPE .Recuperado de: <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

6.2 ANEXOS:

6.2.1 Anexo 1: cuestionario de recojo de información

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS}

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector..... rubro.....del distrito....., año 2016”.

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....) Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....)

Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil: Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....)

Otros (....)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE Formal: (....) MYPE Informal: (....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias. (....) Subsistencia (sobre vivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

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

Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas usureros (....)

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros -

Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....) Administración de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....) Otro: especificar.....

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

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

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

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

4.6 En que años recibió más capacitación:

2013(....) 2012 (....)

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

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

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

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

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

5.2 Cree que si se recibiría cursos de capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

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

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

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

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

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

NOTA IMPORTANTE: La mayoría de las respuestas que den los empresarios encuestados se deben marcar con una X. En otras (que son la menos) hay que escribir (especificar) la respuesta.

6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados

Tablas y gráficos de la aplicación del cuestionario

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS SEGÚN OBJETIVOS PLANTEADOS EN LA INVESTIGACIÓN

1. Respecto a los empresarios

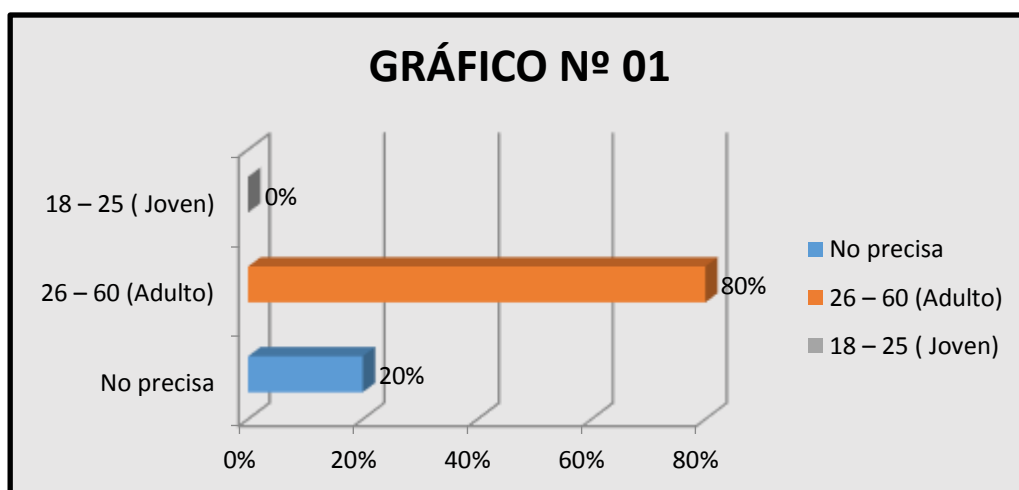
TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
26 – 60 (Adulto)	8	80%
18 – 25 (Joven)	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y grafico N°1 se observa que: el 80% (8) de los representantes legales, son adultos y un 20% (2) no precisa.



Fuente: Tabla N° 01

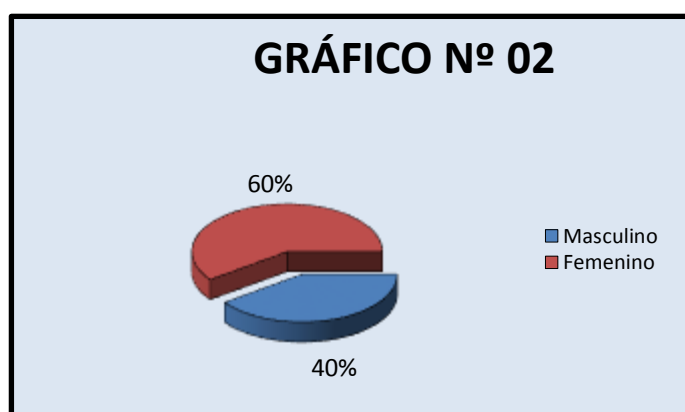
TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	4	40%
Femenino	6	60%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla Y grafico N° 02 se observa que: el 60% (6) son del sexo, femenino y el 40% (4) son del sexo masculino.



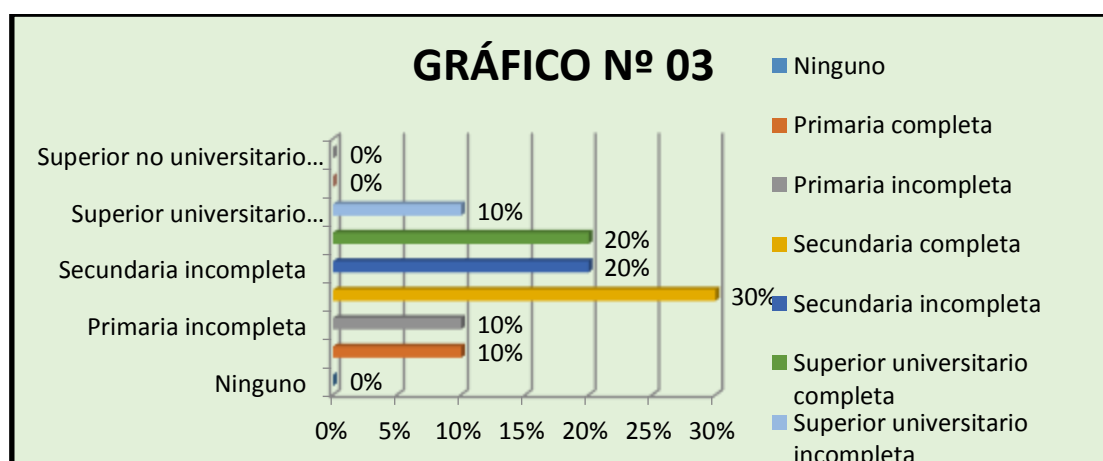
Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
Grado de instrucción de los representantes
legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	1	10%
Primaria incompleta	1	10%
Secundaria completa	3	30%
Secundaria incompleta	2	20%
Superior universitario completa	2	20%
Superior universitario incompleta	1	10%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y grafico N°03 se observa que: el 60% (6) tiene grado de instrucción Secundaria completa, Primaria completa, Primaria incompleta y Superior universitario incompleto, el 40% (4) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiadas tiene secundaria incompleta y Superior.



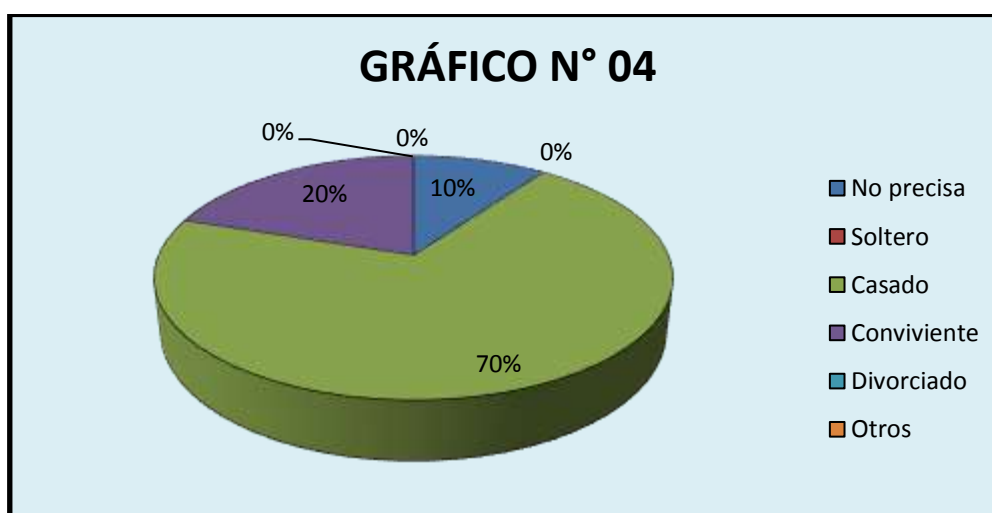
Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Soltero	0	0%
Casado	7	70%
Conviviente	2	20%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.
En la tabla y grafico N° 04 se observa que el 70% (7) son casados, 20% (2) son convivientes y el 10% (1) no precisa.



Fuente: Tabla N° 04

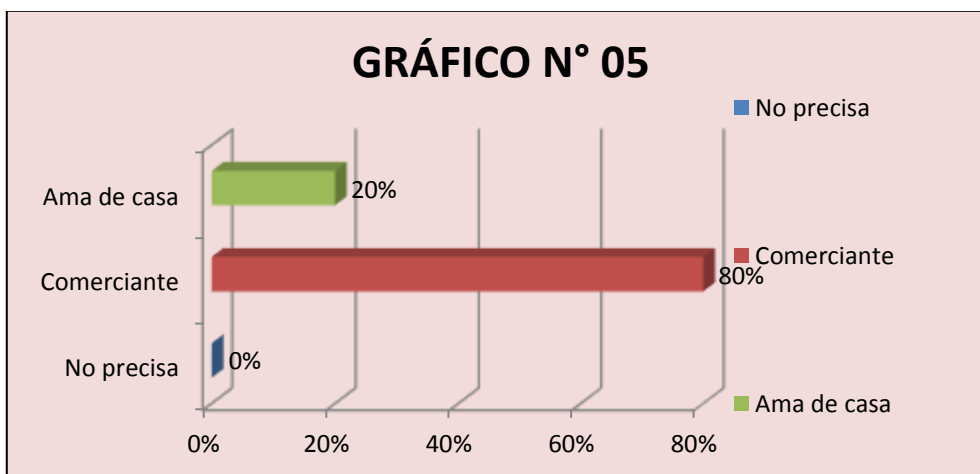
TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Comerciante	8	80%
Ama de casa	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y grafico N° 05 se observa que el 80% (8) se dedican sólo al comercio y el 20% (2) son amas de casa.



Fuente: Tabla N° 05

2. Respecto a las micro pequeñas empresas

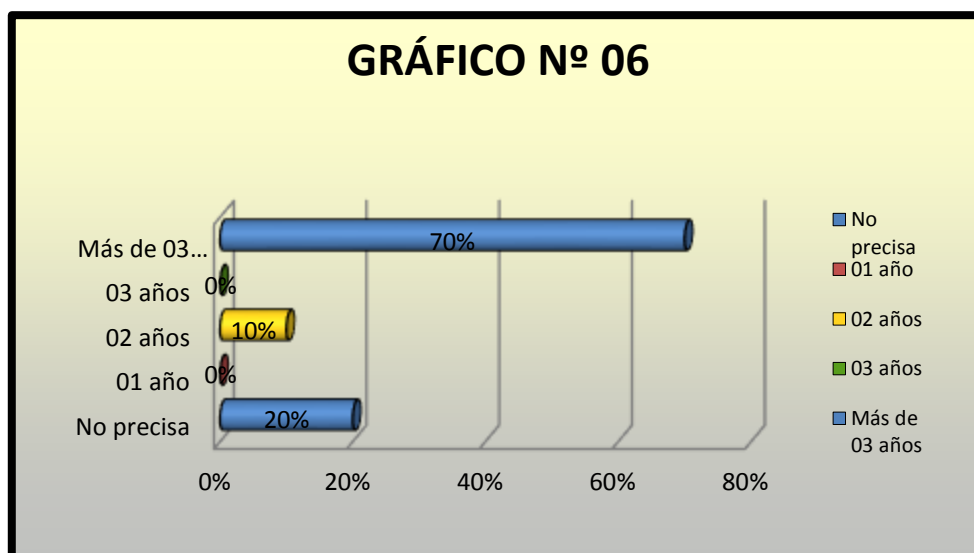
TABLA N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
01 año	0	0%
02 años	1	10%
03 años	0	0%
Más de 03 años	7	70%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 06 se observa que el 70% (7) de las MYPES encuestadas se dedica al negocio por más de 3 años y el 20% (2) no precisa.



Fuente: Tabla N° 06

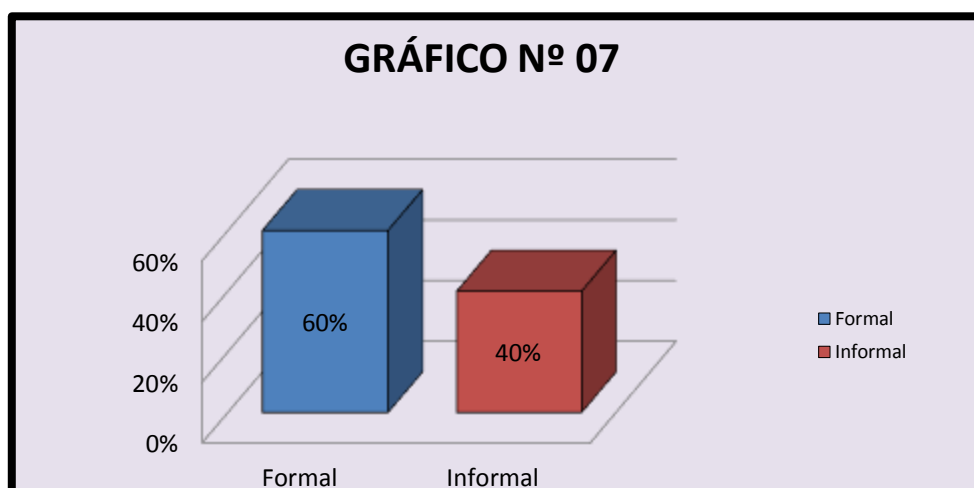
TABLA N° 07

Formalidad de las MYPES

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	6	60%
Informal	4	40%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y grafico N° 07 se observa que el 60% (6) son formales (inscritos en el RUS) y el 40%(4) son informales.



Fuente: Tabla N° 07

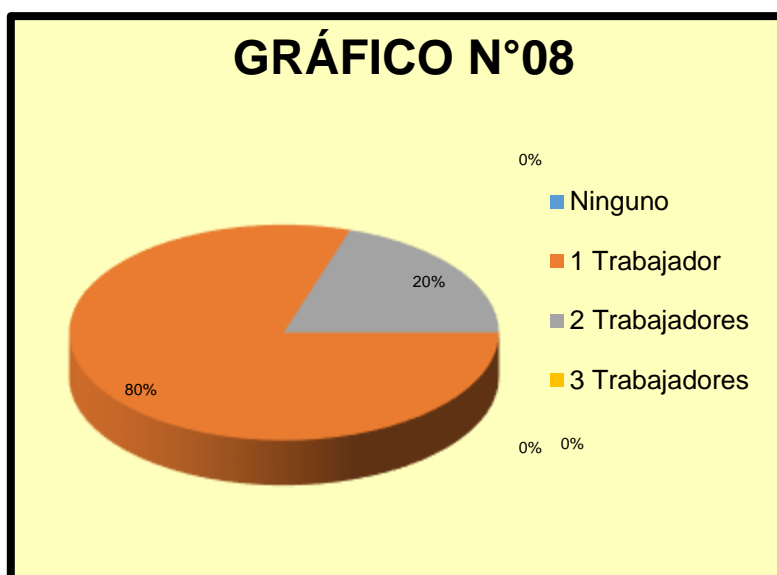
TABLA N° 08

Número de trabajadores permanentes de las MYPES

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	8	80%
2 Trabajadores	2	20%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y grafico N° 08 se observa que el 80%(8) tiene 01 trabajador permanente y el 20%(2) tiene 02 trabajadores permanentes.



Fuente: Tabla N° 08

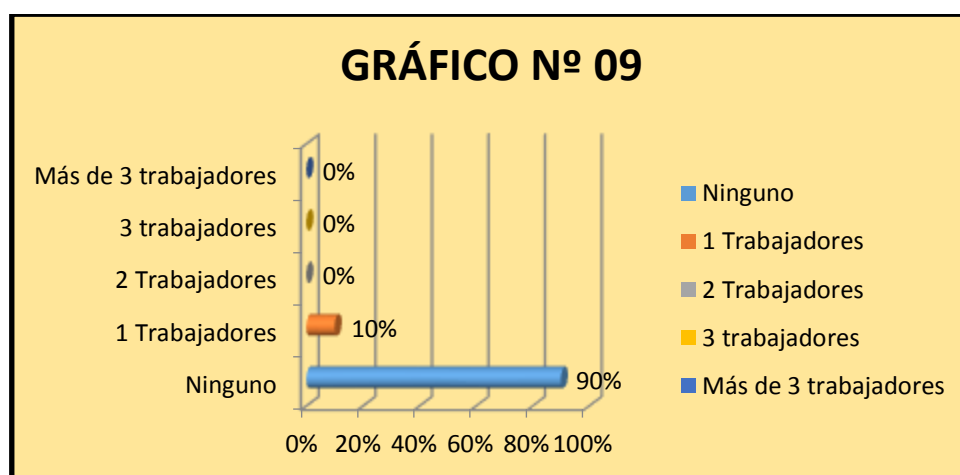
TABLA N° 09

Número de trabajadores eventuales de las MYPES

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	90%
1 Trabajadores	1	10%
2 Trabajadores	0	0%
3 trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y grafico N° 09 se observa que: El 90% (9) no tienen ningún trabajador eventual, y el 10% (1) tienen 01 trabajador eventual.



Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10

Motivos de formación de las MYPES

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	3	30%
Subsistencia	7	70%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 10 se observa que: El 70%(7) se formó para subsistir y el 30% (3) se forma para obtener ganancia.



Fuente: Tabla N° 10

3. Respecto al financiamiento:

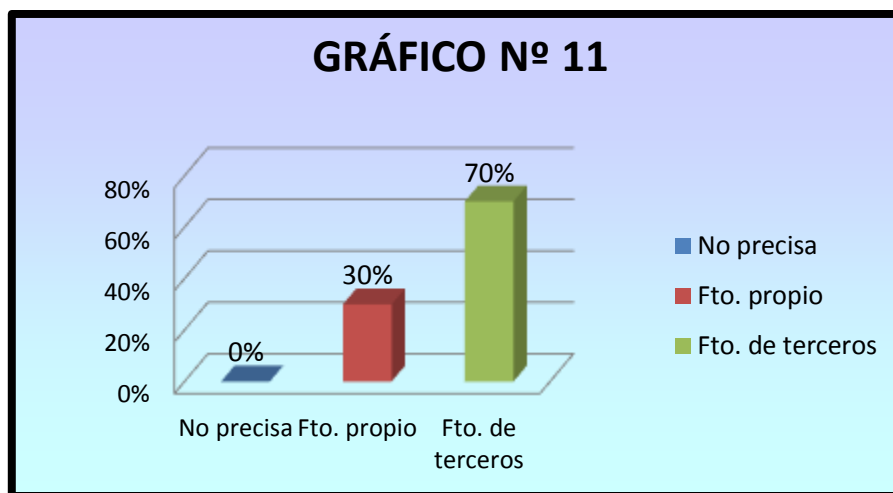
TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Fto. propio	3	30%
Fto. de terceros	7	70%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y grafico N° 11 se observa que: El 70%(7) de las Mypes encuestadas financiaron sus actividades con fondos de terceros y el 30%(3) financian sus actividades con fondos propios .



Fuente tabla N°11

TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
No especifica	0	0%
Entidades bancarias	0	0%
Entidades no bancarias	7	100%
Usureros	0	0%
Entidades bancaria y usureros	0	0%
Total	7	100%

En la tabla y grafico N°12 se observa que: el 100%(7) ha obtenido su crédito de entidades no bancarias.



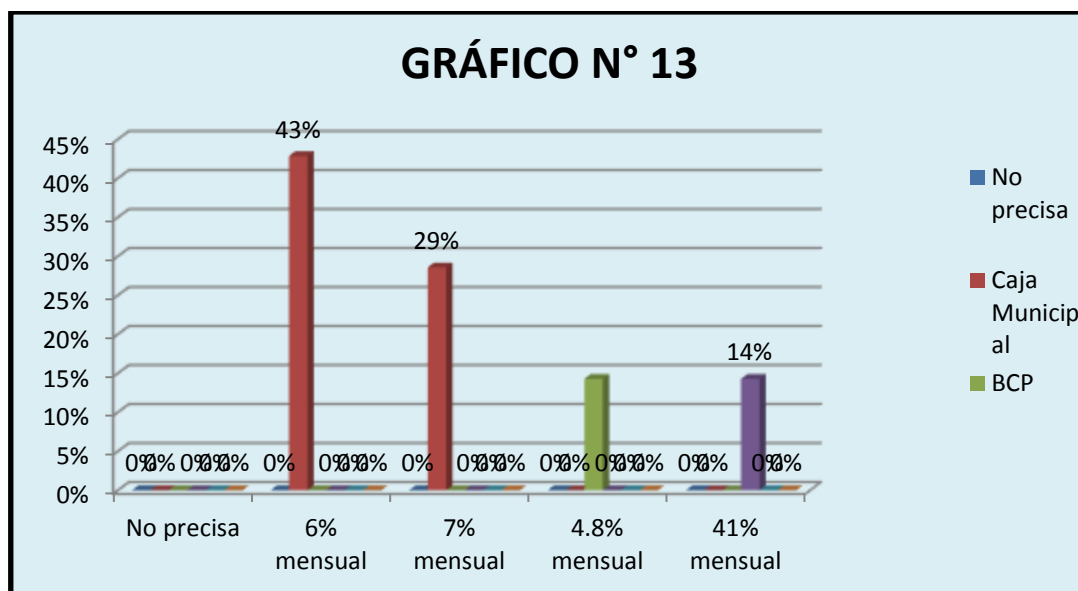
Fuente tabla N°12

TABLA N° 13

¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera											
	No precisa		Caja Municipal		BCP		Mi banco		BCP		Bco. Azteca	
	Fre.	Porc.	Fre.	Porc.	Fre.	Porc.	Fre.	Porc.	Fre.	Porc.	Fre.	Porc.
No precisa	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
6% mensual	0	0%	3	43%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
7% mensual	0	0%	2	29%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
4.8% mensual	0	0%	0	0%	1	14%	0	0%	0	0%	0	0%
41% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	1	14%	0	0%	0	0%
Sub Total	0	0%	5	71%	1	14%	1	14%	0	0%	0	0%

En la tabla y grafico N° 13 se observa que el 71% (5) obtuvieron sus créditos en entidades no bancarias siendo esta: la Cajas Municipales, el 29%(2) lo obtuvieron en entidades financieras tales como: Banco de Crédito y mi banco.



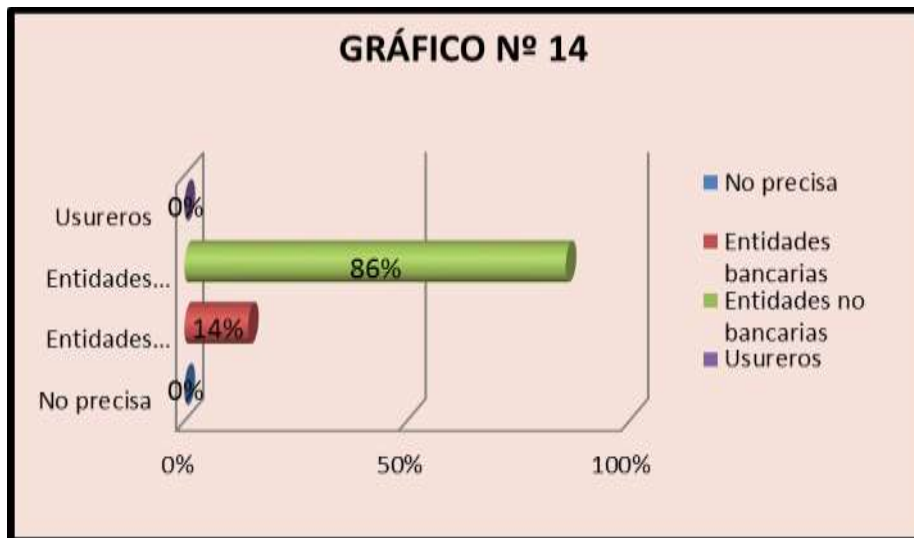
Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Entidades bancarias	1	14%
Entidades no bancarias	6	86%
Usureros	0	0%
Total	7	100%

En la tabla y gráfico N° 14 se observa que: el 86% (6) indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 14%(1) indica que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos.



Fuente: Tabla N°14

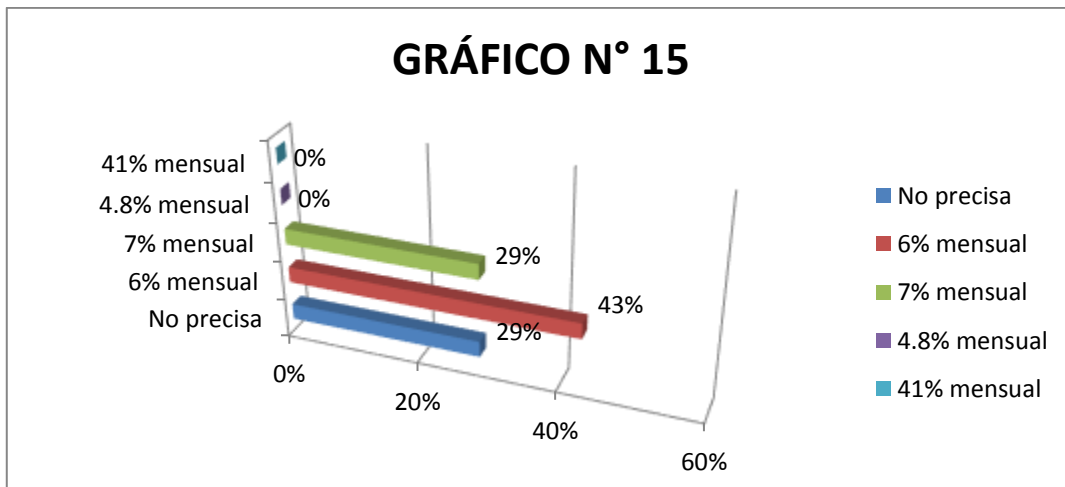
TABLA N° 15

¿Qué tasa de interés pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	29%
6% mensual	3	43%
7% mensual	2	29%
4.8% mensual	0	0%
41% mensual	0	0%
Total	7	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 15 se observa que: el 43% (3) realiza el pago con una tasa de 6%, el 29% (2) realizan el pago con un interés de 7% y el 29% (2) no precisan.



Fuente tabla N° 15

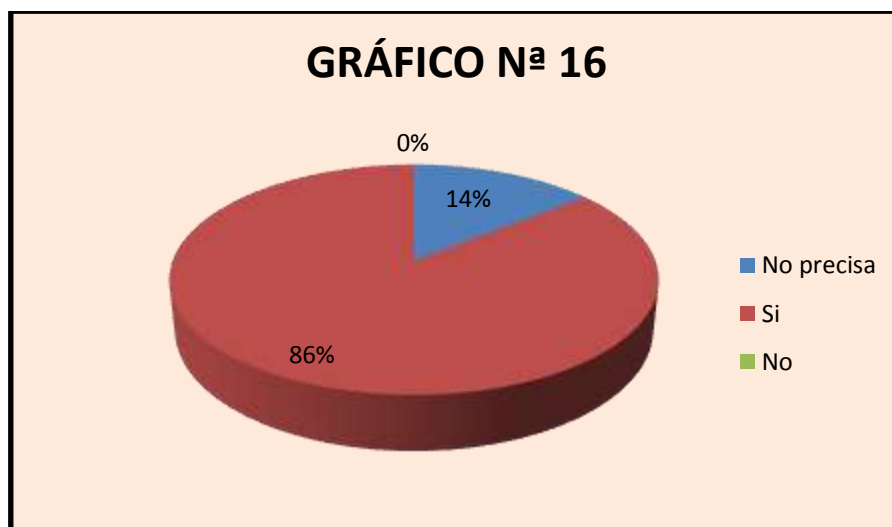
TABLA N° 16

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	14%
Si	6	86%
No	0	0%
Total	7	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 16 se observa que: el 86%(6) precisan que los créditos otorgados fueron brindado en los montos solicitados y el 14%(1) no precisa.



Fuente tabla N° 16

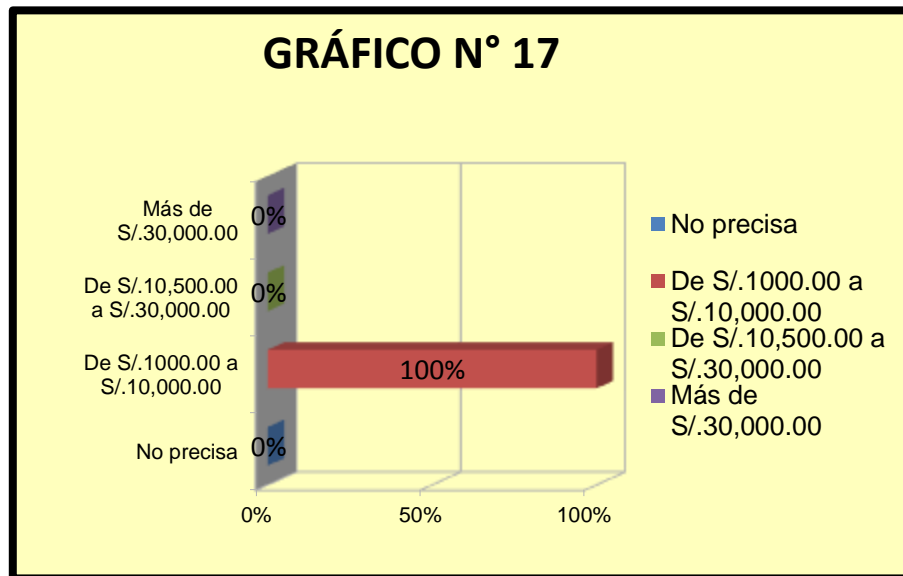
TABLA N° 17

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	7	100%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	0	0%
Más de S/.30,000.00	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 17 se observa que: El 100% (7) solicitaron el monto de 1,000.00 a 10,000.



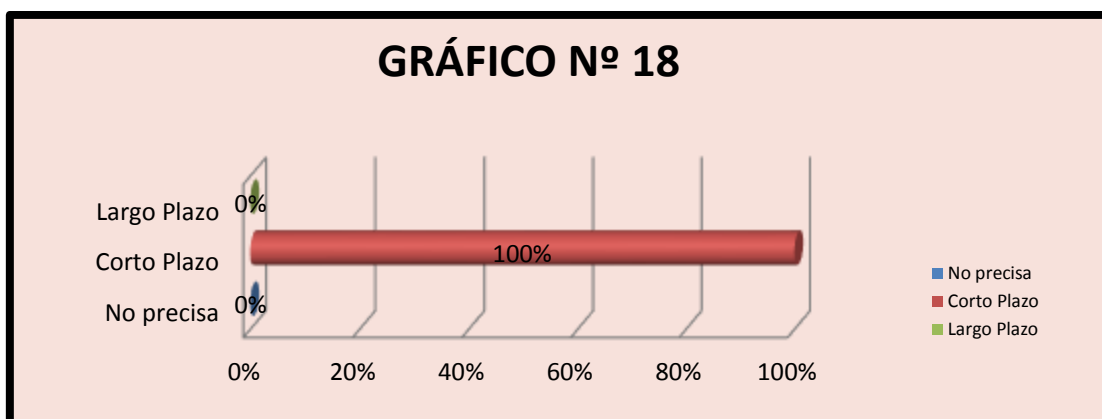
Fuente tabla N° 17

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	7	100%
Largo Plazo	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 17 se observa que: El 100% (7)* el crédito que solicitaron fue a corto plazo.



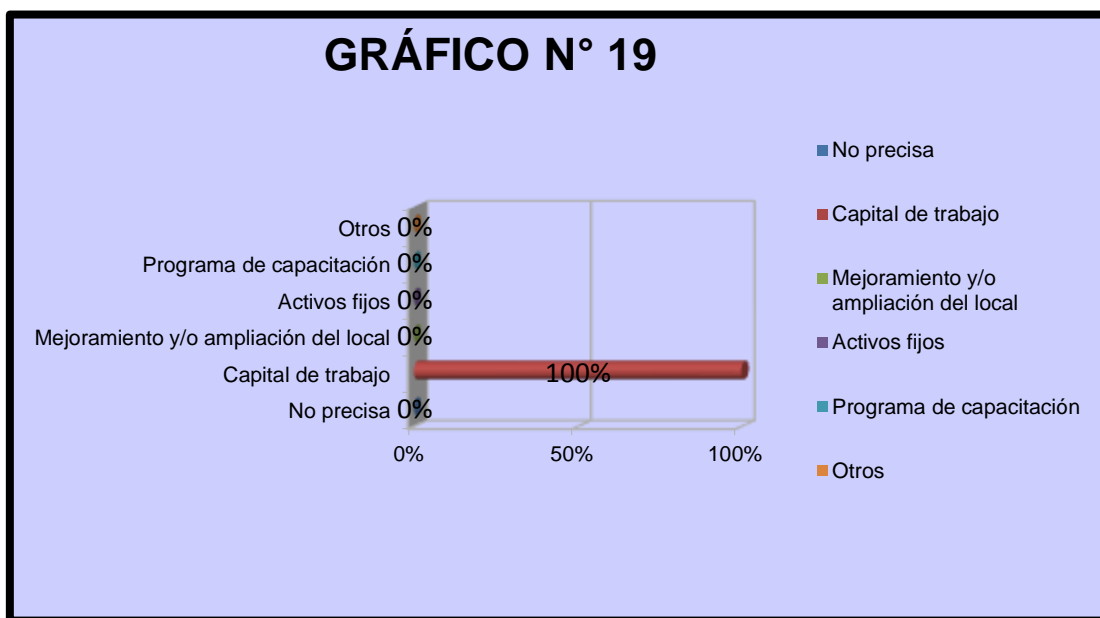
Fuente tabla N°18

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	7	100%
Mejoramiento y/o ampliación del local	0	0%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	7	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 19 se observa que: El 100 % (7) lo invirtió en capital de trabajo.



Fuente: Tabla N° 19

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

4. Respecto a la capacitación

TABLA N° 20

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	10	100%
Total	10	100%

En la tabla y gráfico N° 20 se observa que: El 100% (10) de las MYPES encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo.



Fuente: Tabla N° 20

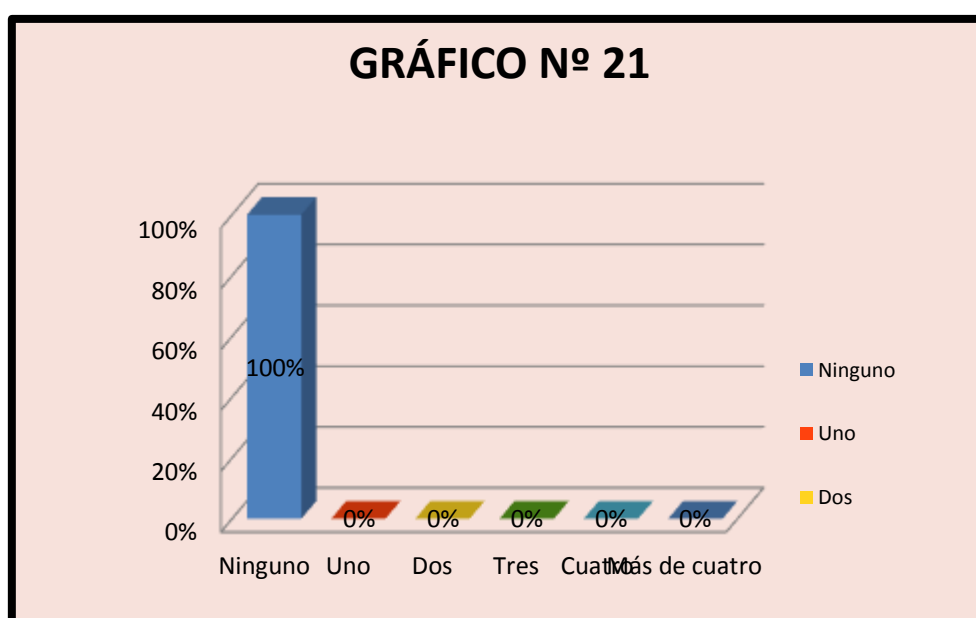
TABLA N° 21

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

	Frecuencia	Porcentaje
N° cursos de capacitación en los 2 últimos años		
Ninguno	10	100%
Uno	0	0%
Dos	0	0%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 21 se observa que: El 100% (10) no ha recibido capacitación en los dos últimos años.



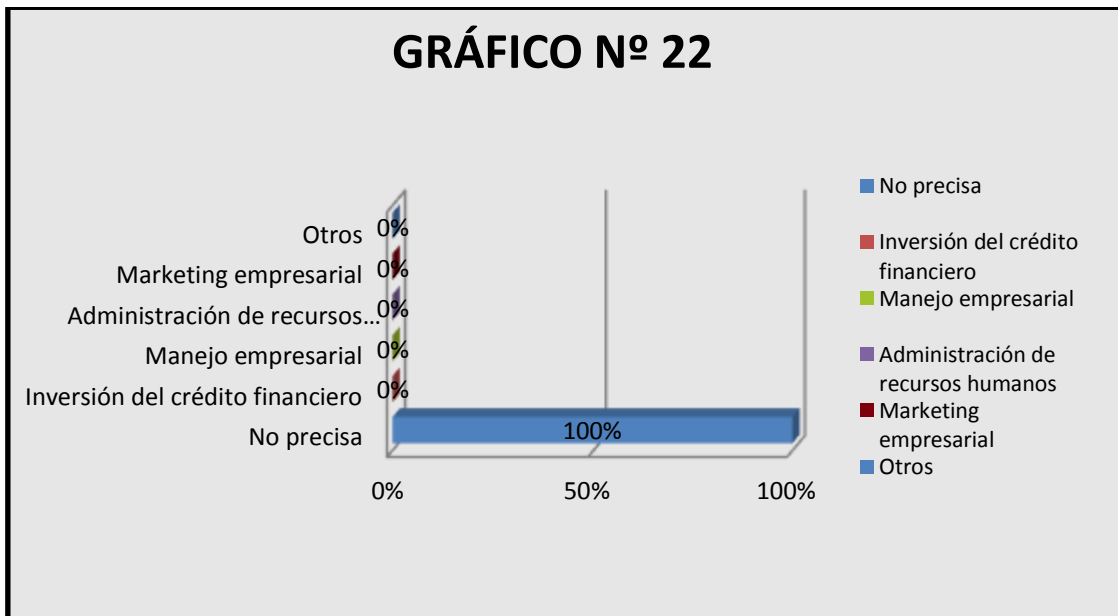
Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	0	0%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.
En la tabla y gráfico N° 22 se observa que: El 100% (10) no precisa.



Fuente: Tabla N° 22

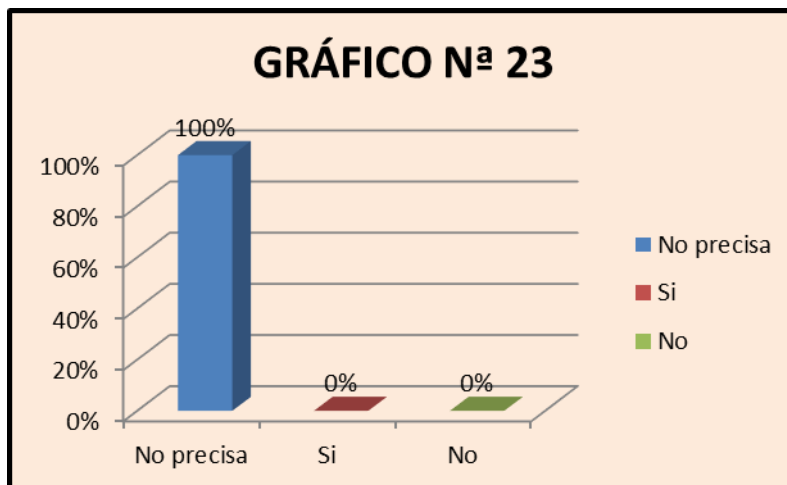
TABLA N° 23

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

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
Si	0	0%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 23 se observa que: El 100% (10) no precisa que haya recibido capacitación



Fuente: Tabla N° 23

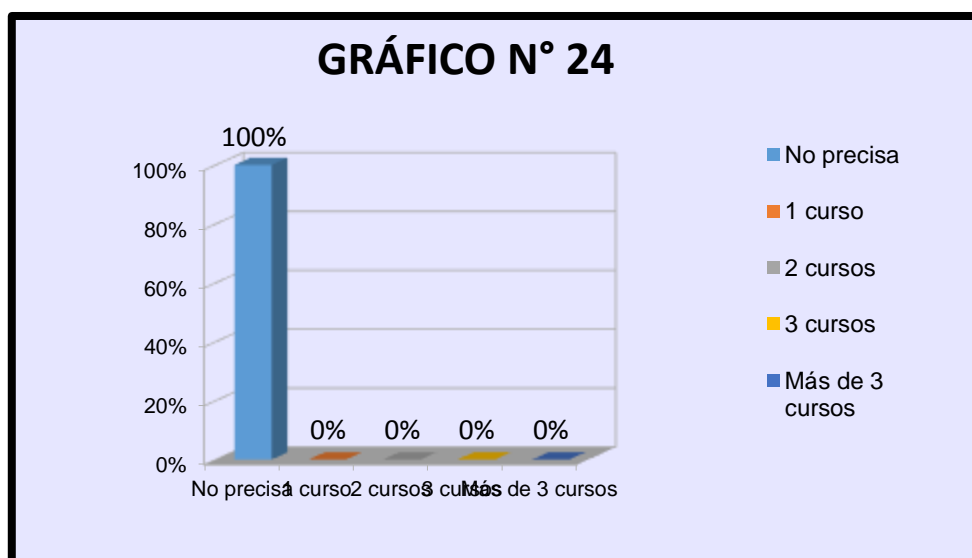
TABLA N° 24

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
1 curso	0	0%
2 cursos	0	0%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 24 se observa que: El 100%(10) no precisan haber recibido algún curso de capacitación.



Fuente: Tabla N° 24

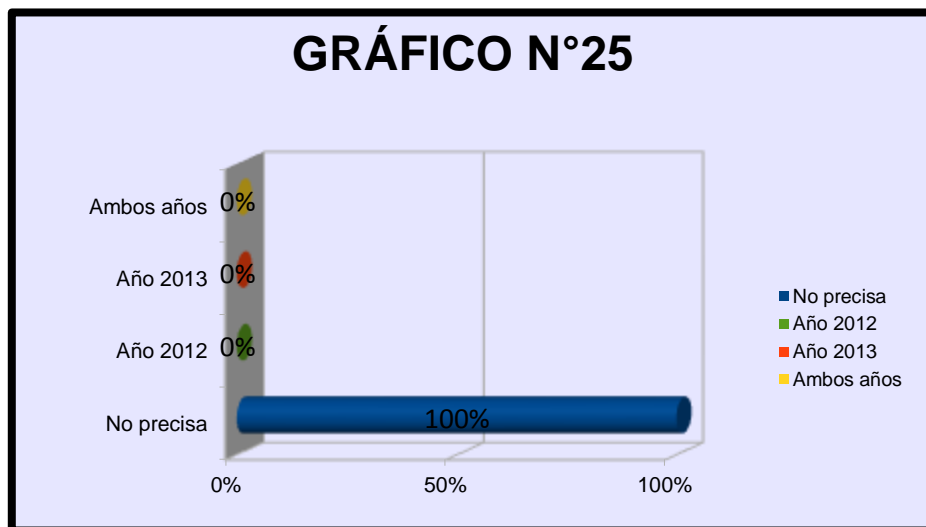
TABLA N° 25

¿En qué años recibió más capacitación?

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
Año 2012	0	0%
Año 2013	0	0%
Ambos años	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 25 se observa que: El 100% (10) no precisan.



Fuente: Tabla N° 25

Tabla N°26

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 26 se observa que: El 100% (10) considera que la capacitación es una inversión.



Fuente: Tabla N° 26

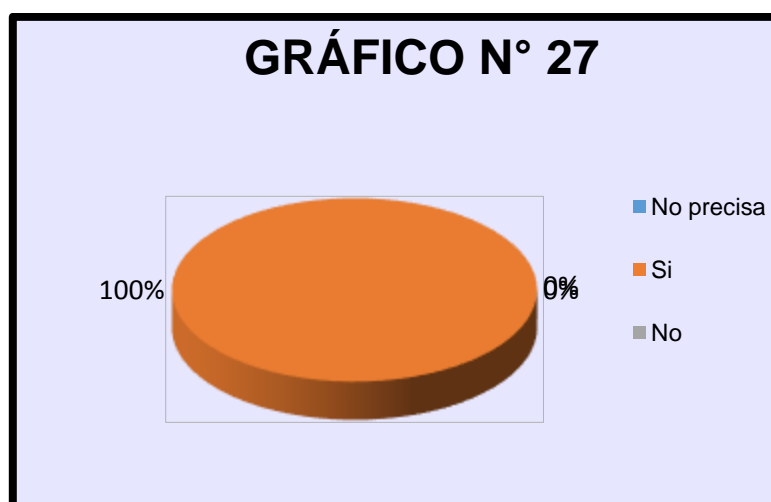
TABLA N° 27

¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 27 se observa que: El 100% (10) considera que la capacitación es relevante para su empresa.



Fuente: Tabla N° 27

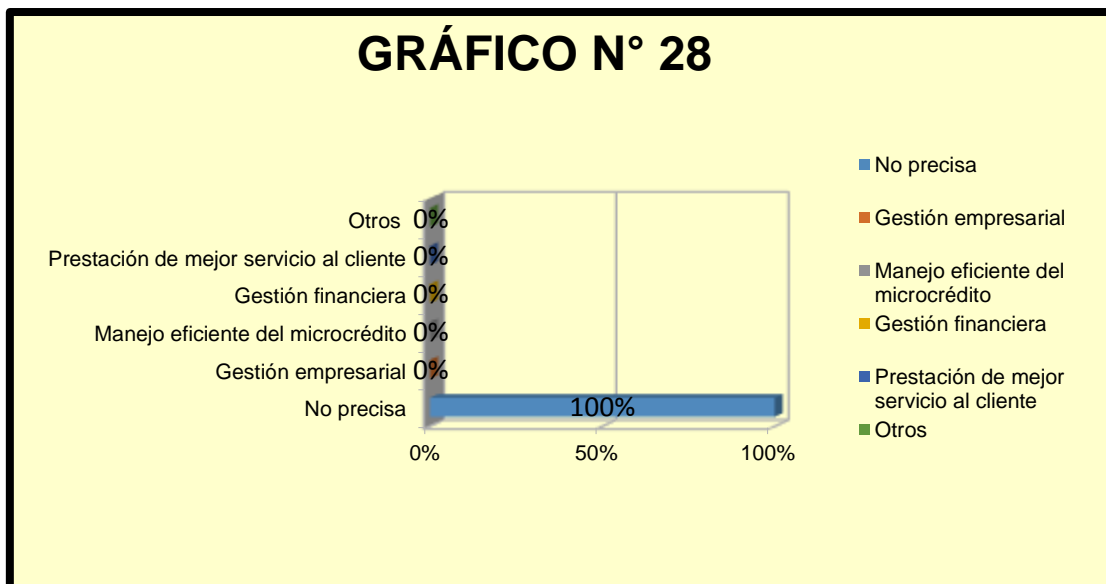
TABLA N° 28

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 28 se observa que: El 100% (10) no precisa en que temas han sido capacitados sus trabajadores.



Fuente: Tabla N° 28

1. Respecto a la rentabilidad

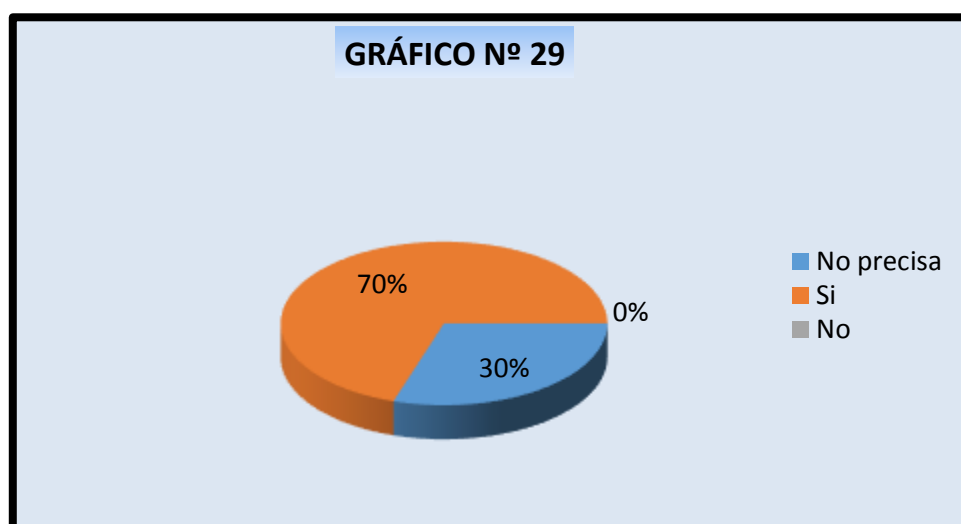
TABLA N° 29

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
La rentabilidad mejoro con el financiamiento		
No precisa	3	30%
Si	7	70%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 29 se observa que: El 70% (7) de las MYPES encuestadas creen que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 30% (3) no precisa.



Fuente: Tabla N° 29

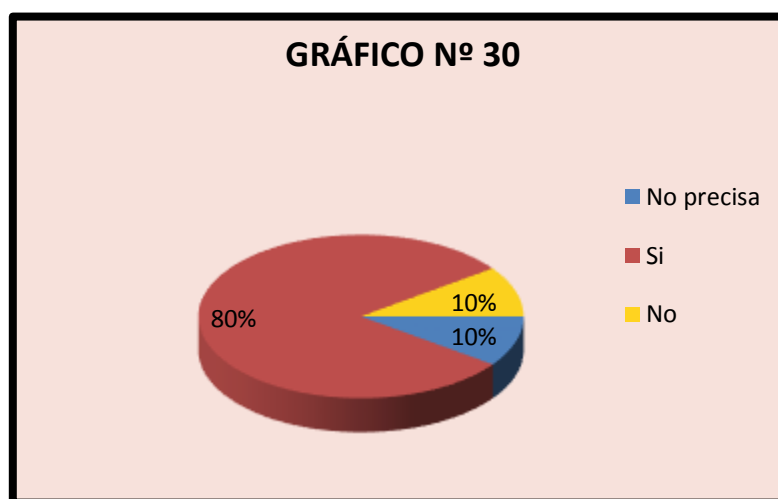
TABLA N° 30

¿Cree usted que si se impartiría capacitación mejorado la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	8	80%
No	1	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 30 se observa que: El 80% (8) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 20%(2) no a mejorado la rentabilidad de su empresa y no precisa.



Fuente: Tabla N° 30

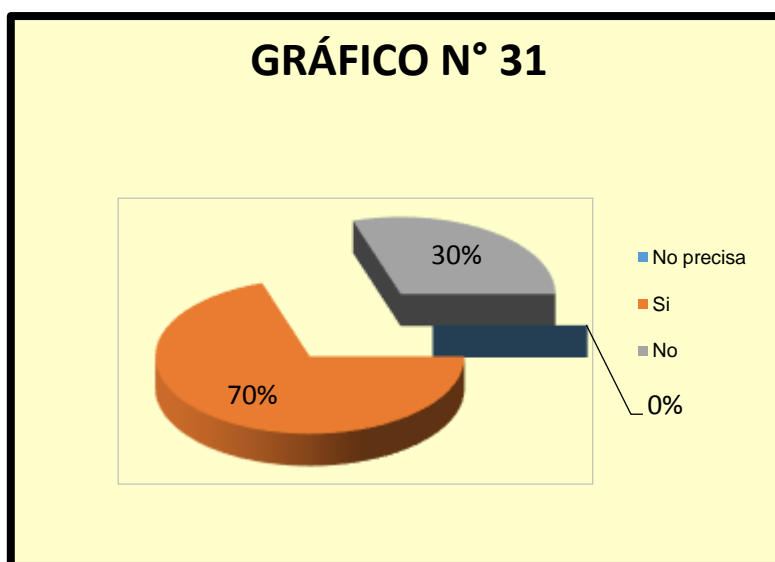
TABLA N° 31

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 31 se observa que: El 70% (7) cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años y el 30%(3) considera que no mejoro.



Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

Disminución de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES encuestadas.

En la tabla y gráfico N° 32 se observa que: El 70% (7) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 30% (3) afirma que la rentabilidad de su empresa si a disminuido.

