



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
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 CENTRO DE ABASTOS -MI
MERCADO- DE LA PLATAFORMA ANDRES AVELINO
CACERES, AREQUIPA 2018.**

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

AUTOR:

BACH. JOSE LIMA HERCILLA

ASESOR:

MGTR. EDGAR W. PALACO CHARAJA

JULIACA – PERU

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
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 CENTRO DE ABASTOS -MI
MERCADO- DE LA PLATAFORMA ANDRES AVELINO
CACERES, AREQUIPA 2018.**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

BACH. JOSE LIMA HERCILLA

ASESOR:

MGTR. EDGAR W. PALACO CHARAJA

JULIACA – PERU

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**DRA. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ
CRIBILLEROS
PRESIDENTA**

**CPC. JORGE NICOLAS QUISPE CALLO
SECRETARIO**

**CPC. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI
MIEMBRO**

**MGTR. EDGARD WASHINGTON PALACO
CHARAJA
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida y protegerme durante mi caminar, darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mi madre Petronila y mi hermana Roxana, que siempre me apoyaron en los momentos más difíciles con su ejemplo y consejos me enseñaron a no desfallecer día a día.

A mi esposa Zully, que siempre está a mi lado y me apoyo incondicionalmente con su amor, cariño y comprensión.

DEDICATORIA

No pude estar presente cuando mi padre murió, ni despedirme de él por última vez en la vida.

Esa pena siempre la llevo conmigo, como llevo muy dentro el amor que me tenía.

Hoy Padre Querido, te dedico este trabajo para que desde arriba me des tu bendición ahora y siempre.

RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito general detallar características elementales del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeño empresario del centro de abastos Mi Mercado de la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018. Esta investigación fue de tipo descriptivo transversal, los datos se recogieron por una muestra al azar de 305 microempresarios de una población de 820, se aplicó el instrumento llamado encuesta a través de preguntas tipo cerrada en número de 32 preguntas, lográndose los siguientes resultados: el 60% de los representantes legales de las MYPE's son adultos y su edad esta ente 26 y 55 años y la mayoría son de sexo femenino; 39% posee secundaria completa; y el 40% tienen estado civil de conviviente. 87% son microempresarios formales, también el 57% no tiene trabajadores permanentes; además 97% formaron su microempresa para obtener utilidades. El 65% obtiene financiamiento de terceros, 71% lo consiguió a través de entidades bancarias, la Caja Arequipa tiene mayor clientela con 44%, los montos fluctúan entre 500 y tres mil soles, el financiamiento es a corto plazo con un 76% y el destino del crédito es para capital de trabajo. El 87% no recibió capacitación cuando les otorgaron el crédito, indican que su personal tampoco recibió capacitación, además el 84% indica que la capacitación es relevante para la empresa. El 90% considera que la capacitación mejora la rentabilidad a la empresa, el financiamiento influye en la rentabilidad y por último concluye que en los dos últimos años la rentabilidad se ha incrementado.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE's

ABSTRACT

The present investigation has as general purpose to detail elementary characteristics of the financing, qualification and profitability of the micro and small industrialist of the supply center My Market of the Andrés Avelino Cáceres Platform, Arequipa 2018. This investigation was of transversal descriptive type, the data were collected by a random sample of 305 microentrepreneurs from a population of 820, the instrument called survey was applied through closed type questions in a number of 32 questions, achieving the following results: 60% of the legal representatives of the MSEs are adults and their age is between 26 and 55 years old and they are female; 39% have full secondary school; and 40% have civil status of cohabitants. 87% are formal microentrepreneurs, also 57% do not have permanent workers; In addition, 97% formed their microenterprises to obtain profits. 65% obtained financing from third parties, 71% obtained it through banking entities, Caja Arequipa has a greater clientele with 44%, the amounts fluctuate between 500 and three thousand soles, financing is short term with 76% and the The destination of the credit is for working capital. 87% did not receive training when they were granted credit, they indicate that their staff did not receive training, and 84% indicate that the training is relevant to the company. 90% consider that training improves profitability for the company, financing influences profitability and finally concludes that in the last two years profitability has increased.

Keywords: Financing, Training, Profitability, MYPE's

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
I. INTRODUCCIÓN	12
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	15
2.1 Antecedentes	15
2.1.1 Internacionales	15
2.1.2 Nacionales	17
2.1.3 Regionales	19
2.1.4 Locales	20
2.2 Bases Teóricas.....	22
2.2.1 Teoría del Financiamiento.....	22
2.2.2 .Teorías de la capacitación	30
2.2.3 .Teorías de la rentabilidad	33
2.3 MARCO CONCEPTUAL	37
2.3 Antecedentes:	37
2.3.1. Definiciones de micro y pequeña empresa.....	45
2.3.1.1. Concepto.....	45
2.3.1.2 Características de las MYPE´s	45
2.3.1.3 Régimen Tributario	46
2.3.1.4 Formas Societarias	47
2.3.2. Definiciones del financiamiento.....	51
2.3.2.1 Prestamos Financieros	51
2.3.3 .Definiciones de la capacitación.....	58
2.3.4 .Definiciones de la rentabilidad.....	60
2.3.5. Definición de Mercado.....	61
2.3.5.1 Concepto.....	61

2.3.5.2. Tipos de Mercado.....	62
III. METODOLOGÍA	64
3.1 Diseño de la Investigación	64
3.3.1 Tipo de investigación	64
3.1.2. Nivel de investigación.....	64
3.1.3. Diseño de la investigación.....	64
3.3.4 No experimental	64
3.3.5. Descriptivo	65
3.3.6 Transversal	65
3.2 Población y muestra	65
3.2.1. Población.....	65
3.2.2 .Muestra.....	65
3.3 Definición y operacionalización de las variables	66
3.4 Técnicas e Instrumentación.....	71
3.4.1. Técnicas.....	71
3.4.2. Instrumentos	71
3.5 Plan de análisis.....	72
3.6 Matriz de Consistencia.....	73
3.7 Principios éticos	74
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS	75
4.1 Resultados	75
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	75
4.1.2 Con relación al objetivo específico N° 2:.....	76
4.1.3. Respecto al objetivo específico 3	77
4.1.4. Con respecto al objetivo 4:.....	79
4.1.5. Con respecto al objetivo específico 5:.....	81
4.2 Análisis de Resultados	82
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:	82
4.2.2 Con respecto al objetivo específico 2:.....	82
4.2.3. Con respecto al objetivo 3:.....	83
4.2.4. Con respecto al objetivo específico 4:.....	84
4.2.5. Con respecto al objetivo específico 5:.....	85
V. CONCLUSIONES	86

5.1	Respecto a los Empresarios.....	86
5.2	Respecto a las Micro y Pequeñas Empresas.....	86
5.3	Respecto al Financiamiento.....	86
5.4	Respecto a la Capacitación.....	87
5.5	Respecto a la Rentabilidad	87
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	88
6.1	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	88
6.2	ANEXOS.....	90
6.2.1	CUESTIONARIO	90
6.2.2.	ANEXO 2: TABLAS DE RESULTADOS	94

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: Edad de los Representantes de las MYPES	94
TABLA 2: Sexo de los Representantes de las MYPES	95
TABLA 3: Grado de instrucción de los Representantes de las MYPES	96
TABLA 4: Estado civil de los Representantes de las MYPES.....	98
TABLA 5: Profesión u Ocupación de los Representantes de las MYPES	99
TABLA 6: Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	100
TABLA 7: Formalidad de las MYPES	101
TABLA 8: N° de trabajadores permanentes de las MYPES.....	102
TABLA 9: N° de trabajadores eventuales de las MYPES	103
TABLA 10: Motivos de formación de las MYPES	104
TABLA 11: Forma de Financiamiento de la Actividad	105
TABLA 12: Qué tipo de sistema financia la actividad.....	106
TABLA 13: Nombre de la Entidad Financiera.....	107
TABLA 14: Entidades Financieras que otorgan mayores facilidades del crédito.....	108
TABLA 15: Que tasa de interés pago mensualmente.....	109
TABLA 16: Los Créditos otorgados fueron en los montos solicitados	110
TABLA 17: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	111
TABLA 18: Plazo del crédito Solicitado.....	112
TABLA 19: En que fue invertido el crédito solicitado	113
TABLA 20: Recibió Capacitación para el otorgamiento del Préstamo.....	114
TABLA 21: En los dos últimos años recibió algún tipo de Capacitación.....	115
TABLA 22: Qué tipo de curso recibió en Capacitación.....	116
TABLA 23: El Personal recibió capacitación	117

TABLA 24: Que cantidad de curso recibió el personal	118
TABLA 25: En qué años recibió más Capacitación	119
TABLA 26: La Capacitación es una Inversión.....	120
TABLA 27: La Capacitación es relevante para su empresa.....	121
TABLA 28: En qué temas se capacitaron sus trabajadores	122
TABLA 29: El Financiamiento con respecto a la Rentabilidad de su Empresa.....	123
TABLA 30: La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	124
TABLA 31: La rentabilidad ha mejorado de la empresa en os dos últimos años	125
TABLA 32: La rentabilidad ha disminuido en los dos últimos años	126

I. INTRODUCCIÓN

La investigación realizada se desarrolla con el fin de caracterizar el financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado en la plataforma Andrés Avelino Cáceres en la ciudad de Arequipa para el año 2018.

El propósito de nuestra investigación nos permite conocer la importancia que nuestras unidades de investigación tienen en el ámbito económico social, a su vez la investigación orientará a mejorar estrategias con relación a las variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del centro de abastos de Mi Mercado.

La micro y pequeña empresas hoy en día son de gran importancia en un país, puesto que son el eje económico, aportan la mayor parte de ingresos para todo gobierno y en la actualidad las unidades empresariales merecen un estudio más profundo sobre sus aspectos más relevantes para un adecuado entendimiento hacia donde nos lleva la micro y pequeña empresa y que aspectos consideran fundamentales las instituciones financieras en las microfinanzas.

Cabe resaltar dicha investigación considera aspectos importantes a nivel internacional, nacional así como regional. Toma bases teóricas que nos da un fundamento a la investigación y son la guía para futuras investigaciones. Es importante rescatar que la metodología de investigación tiene como diseño el estudio descriptivo transversal concluyente y que nos ayudará a concluir de manera cualitativa las variables en estudio.

En la ciudad de Arequipa en donde se ha logrado realizar el estudio, existen varios

mercados y dentro de ellos esta “Mi Mercado” que es un mercado grande basado en pequeñas MYPEs del sector comercio de productos alimenticios. Este Mercado o centro de abastos se encuentra ubicado en la Plataforma Andres Avelino Cáceres, en la Av. Vidaurrazaga. Este centro se dedica principalmente al abastecimiento del comercio de frutas, verduras, carnes, embutidos, abarrotes entre otros. Por lo expuesto anteriormente el enunciado de la investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características elementales del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresas del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018?**

Para poder dar respuesta a nuestro problema planteado, se establece el siguiente objetivo general:

Detallar las características elementales del financiamiento, capacitación y rentabilidad, de la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018.

Para poder lograr el objetivo general se plantea los siguientes objetivos pero a manera específica que vendrán a contribuir al objetivo general:

1. Conocer las características de los propietarios o representantes legales de las MYPE´s que son materia de estudio.
2. Describir las características la micro y pequeña empresa del centro de abastos que es materia de estudio.

3. Detallar las principales características del financiamiento de la micro y pequeña empresas del centro de abastos en estudio.
4. Especificar las principales características de la capacitación de la micro y pequeña empresa del centro de abastos en estudio.
5. Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del centro de abastos en estudio.

La investigación es de gran importancia debido a que permitirá conocer en un nivel exploratorio-descriptivo la relación que entre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado ubicado en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero; en otras palabras la investigación permite conocer las principales características de las micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado.

Estas Investigación se justifica porque permitirá tener mayor conocimiento de la forma de financiamiento así como la capacitación en el accionar de la micro y pequeña empresa en el centro de abastos Mi Mercado.

Por último, la investigación realizada servirá de base para realizar estudios similares en distintos mercados productivos de la plataforma Andrés Avelino Cáceres ubicado en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero y en otros ámbitos geográficos conexos. La información de la investigación servirá como datos secundarios para otras investigaciones que tomarán como referencia nuestro estudio por motivo de actualización de datos.

II . REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En antecedentes internacionales se da a conocer la búsqueda realizada por distintos investigadores en cualquier lugar del mundo, fuera de las fronteras de país, región, continente, elaboradas en base y composición a las variables y a los elementos que son objeto de estudio en esta investigación.

De acuerdo con Santos J. en su libro *Las MYPE's en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional 2001*; durante muchos siglos las consideradas hoy grandes empresas ayer comenzaron como pequeñas empresas o empresas familiares. La gran industria de hoy ayer fue una empresa unifamiliar, considerada hoy como micro o pequeña empresa. Cabe resaltar entonces que con el tiempo la transformación que ha desarrollado las actividades económicas han dado lugar a nuevos empresarios que con el ejemplo de algunas empresas hoy quieren lograr ser grandes empresarios.

Desde el inicio de la economía, la sociedad mundial tiene necesidades que satisfacer (comprar calzado, vestido, vivienda, alimentos, etc.) en este sentido, los gobiernos, las grandes empresas a nivel nacional, y los inversionistas extranjeros a través de empresas a nivel internacional no han podido aún satisfacer dichas necesidades. La carencia de empresas conlleva a otro problema que es la generación de puestos de trabajo, es decir, cada vez la carencia de trabajo hace que mas personas estén desocupadas y no puedan satisfacer sus necesidades. Es de conocimiento que el trabajo es un factor elemental para que las personas tengan una fuente de ingreso y

puedan satisfacer sus necesidades. Cabe resaltar que toda sociedad necesita tener trabajo para adquirir ingresos y para satisfacer sus necesidades, y en consecuencia lo hace a través de diferentes formas de trabajo, su conocimiento en el oficio y arte a desarrollar, da lugar a la formación de la micro y pequeña empresa., por la persona, y en muchos casos por la familia, pensando en dar trabajo a sus familiares o a su entorno sino también a la sociedad. Lo resalta muy enfáticamente Gilberto J en su texto el Análisis y propuestas para la formalización de la micro y pequeña empresas (2009).

La mayor parte empresas constituidas en América Latina son micro y pequeñas empresas tras el estudio realizado se consideran de gran importancia para la creación de puestos de trabajo y de ingresos a la gran mayoría de familias y población de los países. Según Saavedra y Hernández (s.f.), representan cerca del 90% del total de empresas constituidas.

Esta representación de la micro y pequeña empresa si bien es cierto es mayoritaria, sin embargo en relación con el nivel de pobreza América Latina no ha podido reducirse; lo que si podemos afirmar es que si ha podido reducir el nivel de pobreza extrema y en muchos casos la migración de personas de las zonas rurales a urbanas ha sido un canal de conservación o manutención propia y movimiento social. También Lo podemos visualizar a través de la cantidad personas que migran de un país en pobreza hacia otros países en mejores condiciones económicas adecuándose de esta manera a una sociedad desconocida por muchos y que terminan constituyendo su propia empresa personal.

Estas microempresas han tenido un efecto positivo en la economía de los países a causa de que generan puestos de trabajo, requieren mínimo capital de inversión, evidenciando su innovación enfrentando a la adaptabilidad de la producción.

Referido a nuestro tema de investigación es importante que los gobiernos de los países impulsen y motiven a la micro y pequeña empresa en sectores productivos (reduciendo trámites burocráticos), apoyando el financiamiento (dando el marco regulatorio que supriman las restricciones del crédito) y la capacitación (a través de programas de capacitación que impulsen a la mejora de la conducción de la micro empresa), dado su rol que cumple en la distribución de la riqueza en la sociedad. (OIT 2005, ORTIZ 2013).

2.1.2 Nacionales

Estudios realizados en el Perú según el INEI 2013 existen un millón 713 mil 272 unidades empresariales, de las cuales el 99.6% son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) considerando la nueva categorización empresarial establecida por la ley N° 30056.

Analizando la composición del sector empresarial en el Perú nos da una clara muestra que existe muy poca gran empresa y que la concentración empresarial parte de las empresas unifamiliares llamadas pequeño y micro empresas. De acuerdo al sector empresarial la composición general es: 96.2% microempresas, el 3.2% pequeñas empresas, 0.2% mediana empresa y el 0.4% gran empresa. De todo este gran sector empresarial si clasificamos por sectores económicos podemos indicar según el INEI nos indica que el 44.4% se dedican a la comercialización de bienes el 16.2% prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. El sector

de producción de textiles y prendas de vestir representan el 26.7% del total de las empresas manufactureras, empresas dedicadas a la elaboración de productos alimenticios el 15.8%, metal mecánica 11.3%, imprentas 11.1%, y fabricación de muebles el 8.6% casi la mayoría de industria manufacturera pertenece a la micro y pequeña empresa.(INEI 2013),

La problemática en el Perú de los dos sectores más importantes en el sector empresarial podemos deducir que el comercio es el sector menos impactado por los cambios tecnológicos a nivel global. Sin embargo el sector industrial manufacturero hoy en día se ve impactado por el cambio tecnológico en su maquinaria y equipo y para ello los micro y pequeños empresarios requieren de financiamiento para adquirir nuevas máquinas, de esta manera poder tener una ventaja comparativa frente a la competencia en relación a las ventas obtener mayor participación en el mercado.

Así como en América Latina, estas empresas no cuentan con capital para seguir desarrollándose y creciendo he incrementar sus actividades en consecuencia el capital de trabajo es el factor más importante, es por tal motivo que el Ministerio de Economía y Finanzas constituyo, el programa financiero a la micro y pequeña empresa el cual se espera que se beneficie a más del 100 mil micro y pequeñas empresas en el país.

Con el transcurrir del tiempo hablando del apoyo con el financiamiento al micro y pequeño empresario, la banca estatal no se ha desarrollado de una manera muy eficiente como la banca privada, para poder cubrir o apoyar a este sector en temas del crédito. Debido a la problemática de financiamiento surgen las micro financieras para el mercado objetivo, puesto que su finalidad es brindar créditos, servicios,

beneficios a este tipo de empresas.

Empresas financieras como Mi Banco, Financiera Compartamos, Financiera Edificar, Cajas Rurales, Cooperativas de Crédito, etc. tienen como finalidad brindar créditos a las micro y pequeña empresa para el desarrollo de sus actividades mediante productos creados especialmente para sus niveles económicos y de ventas. En el Perú la mayoría de micro y pequeñas empresas en estudio no han accedido a capacitaciones debido a que no existe un órgano regulatorio por parte del estado que establezca los lineamientos y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue a los microempresarios que más lo necesitan.

2.1.3 Regionales

En Arequipa, el 95% de empresas son microempresas según Ferreyros cuyos capitales son menores a 10,000 dólares (USD 10,000) y su nivel de ventas es reducido. Pero estos emprendedores, que son personas trabajadoras con un horizonte de futuro muy alto para crecer necesitan del apoyo financiero y de la capacitación.

Existen en Arequipa un gran conglomerado de microempresas comerciantes ubicados en los 60 mercados de abasto situados en la plataforma Andrés Avelino Cáceres que está ubicada en la zona de la Pampilla distrito de José Luis Bustamante y Rivero, que alberga a más de 15,000 comerciantes, que 20 años vienen laborando en este lugar. Así mismo las micro financieras también están ubicadas en esta zona para que de alguna manera el microempresario sienta la presencia de estas instituciones y pueda contar con el apoyo financiero que tanto necesita.

En Arequipa según el INEI-2014 la tasa de desempleo ha disminuido de 8.7 en el 2004 a 3.9 al 2015; esto refleja el nivel de autoempleo que existe en esta ciudad. Sin embargo también cabe mencionar que dentro de los micro y pequeños empresarios formales también existen los informales y que es una problemática que es tema de otra investigación pero que no se puede dejar de mencionar porque también son generadores de empleo así como ingresos para cada una de las familias que pertenecen a este sector.

Las micro y pequeñas empresas cumplen un rol fundamental en el tejido empresarial peruano debido a que son las principales generadoras de empleo (86% del empleo en el sector privado y 58.6% de la PEA ocupada en el año 2015). Sin embargo, este segmento aporta poco a los ingresos del país debido a sus bajos niveles de productividad. Se estima que las pequeño y micro empresas sólo aportan el 23.5% del valor agregado total generado por las empresas privadas formales.

2.1.4 Locales

Arequipa es la segunda ciudad del Perú la cual se puede observar que de un tiempo a esta parte ha crecido en forma acelerada, esto debido al crecimiento de la población y en gran parte a la formación de micro y pequeñas empresas.

Según el informe a setiembre 2017 de micro finanzas de la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa, indica que en todo el Perú el 99% del total de empresas lo conforma la micro y pequeña empresa. Arequipa experimenta una situación similar, pues el Ministerio de la Producción del total de empresas en nuestra región, 95.92% son microempresas y 3.74% son pequeñas empresas. Como se sabe éstas micro y pequeñas empresas son grandes generadoras de puestos de trabajo albergando según

ASBANC, al 60% de la PEA ocupada. Arequipa y Cámara de Comercio e Industria 2017.

De acuerdo a nuestra investigación que es materia de estudio la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado, de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, se ubica en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, ciudad de Arequipa, lugar en donde se ha desarrollado la investigación debido a que no existen estadísticas puntuales ni investigaciones similares a nivel nacional, regional y local; estudios que se han realizado se han elaborado con anterioridad cuyas estadísticas están desfasadas.

Lamentablemente no se ha podido encontrar información sobre el financiamiento, la capacitación y rentabilidad de la micro empresa del centro de abastos que estamos estudiando. Debido a la carencia de información se desconoce las características elementales del financiamiento, capacitación rentabilidad de la micro y pequeña empresa ubicadas en dicho centro de abastos.

Desconocemos sobre el financiamiento de estas Mypes, la tasa de interés a la que acceden al crédito, cuales son las entidades financieras que apoyan más a estas Mypes, si reciben capacitación o al momento de otorgarles dicho financiamiento, si su rentabilidad a mejorado después de acceder al financiamiento y de qué manera es que registran esta mejoría; cuantas de estas Mypes son formales o informales, que monto máximo de financiamiento es al que han tenido acceso, cuáles han sido los inconvenientes que han podido encontrar para no poder desarrollarse como ellas quisieran y otros aspectos que están dentro de la investigación.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las

4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta teoría es aparentemente en relación a las teorías tradicionales muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (17).

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de

mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (18).

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

Los ahorros personales: Son la principal fuente de financiamiento de los microempresarios. Muchas veces se utilizan las tarjetas de crédito para financiar necesidades de la empresa a muy corto plazo puesto que los intereses de estas tarjetas es muy elevado.

Los familiares y amigos: Generalmente fuentes privadas son nuestros familiares y amigos que nos prestan a una baja tasa de interés estos últimos y los familiares que muchas veces nos prestan sin cobrarnos los intereses; lo cual es muy

conveniente cuando necesitamos financiamiento para comenzar a operar en la empresa y necesitamos capital de trabajo.

Bancos y uniones de crédito: Son instituciones de financiamiento externo que financian el recurso capital y que lo proporcionan a través del crédito y el préstamo a través de una solicitud que este bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las microempresas que se encuentran en etapa de crecimiento, a cambio de acciones de la empresa o interés parcial en el negocio (19).

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito comercial: Son montos de dinero que otorga el banco a empresas para financiar básicamente necesidades de capital de trabajo, adquisición de activos fijos, cancelación de servicios dirigidos a la operación de la misma empresa.

Crédito bancario: Consiste en la entrega de un bien presente a cambio de la promesa de su restitución o pago futuro. Este financiamiento es a corto plazo, generalmente los otorgan los bancos.

Línea de crédito: Es un crédito paralelo al financiamiento que se pueda tener o que se puede disponer en cualquier momento, puesto que la línea de crédito esta en base al historial crediticio que tiene el microempresario y además tiene un límite determinado.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los

bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las facturas de la empresa a una institución financiera, conforme a lo establecido por el banco o negociado previamente, con el fin de conseguir recursos anticipados para poder invertir capital de trabajo para seguir produciendo en la empresa.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (20).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es una garantía real la cual sirve para poder minimizar el riesgo de una operación crediticia y garantiza el dinero desembolsado por la institución financiera.
- b) **Acciones:** Es el valor de la participación de los accionistas de una empresa de sociedad anónima abierta. Esta se puede cotizar en la bolsa de valores y se puede comprar y vender en cualquier momento.
- c) **Bonos:** Es un instrumento que se utiliza para conseguir dinero en el cual el otorgante del bono se compromete a pagar la suma del bono en la fecha establecida incluyendo los intereses calculados hasta la fecha de vencimiento del bono.
- d) **Arrendamiento Financiero:** Llamado Leasing financiero o Contrato de alquiler

que es una transacción entre el banco que es propietario de los bienes y la empresa, la cual el banco hace entrega de un bien y a cambio la empresa se compromete a pagar una cuota específica; las estipulaciones varía de acuerdo a los bienes en arrendamiento y al final del periodo la empresa tiene la primera opción de compra del bien si desea adquirirlo a un precio de remate.

Es por tal motivo, que en los países hay un gran número de instituciones financieras de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos y préstamos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y empresas. Estas instituciones se clasifican como:

- a) **Instituciones financieras privadas:** Bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) **Instituciones financieras públicas:** Conformada por los bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) **Entidades financieras:** Son empresas intermediarias que administran y prestan dinero u ofrecen facilidades de financiamiento de dinero de los agentes superavitarios a los agentes deficitarios, estos incluyen los capitales extranjeros, los gobiernos y algunas ONG internacionales o nacionales.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del

financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la

mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Está es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (17).

2.2.2 .Teorías de la capacitación

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas 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.

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (21).

Chacaltana (22), nos 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 (1964). 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 (Leuven, 2001).

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 (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), 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).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

2.2.3 .Teorías de la rentabilidad

Según Ferruz (23) 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 (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

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

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

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular 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 Caraballo (2013), la rentabilidad se procede a realizar desde una doble visión: la de inversión y la de financiamiento que al final convergen en una sola la global.

a. La rentabilidad económica

Trata de evaluar la capacidad efectiva de la empresa, para obtener rendimientos a partir de los capitales invertidos y recursos disponibles. Basándose en aspectos netamente económicos se mide la eficacia que los propietarios o dueños de la empresa ponen en manos de los administradores para que estos con los recursos que tiene y a partir de una buena gestión puedan generar beneficios o utilidades a la empresa.

La herramienta fundamental para medir la rentabilidad económica es el ROI o también denominado ROA. Este ratio financiero pone en relación al total de los activos de la empresa con una variable de flujo como es la utilidad del ejercicio.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Activo total}}$$

Las empresas pueden presentar estructuras diferentes de acuerdo al sector al cual pertenecen, a la actividad que desarrollan, a la capacidad de financiamiento que requieren, el financiamiento con recursos propios o ajenos, y así podemos encontrar muchas variables que hacen diferentes a las empresas lo cual conlleva a tener un impacto en los resultados, puesto que si se financia con recursos propios al final del ejercicio se puede repartir el resultado del ejercicio, sin embargo si se financia con capital ajeno las empresas primero deben remunerar la financiación la cual tiene un componente negativo en el resultado. Es por tal motivo que para comparar las empresas y ajustar el impacto de las estructuras de financiamiento se ajusta el gasto financiero y la nueva fórmula se muestra a continuación:

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado Antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Activo total Neto Medio}}$$

Dependiendo el tipo de organización societaria que tiene la microempresa podemos definir a la formula anterior para poder igualar y comparar las empresas puesto que el resultado antes de intereses pretende medir la eficiencia de los recursos empleados con independencia del tipo de impuestos al que este afecto.

b. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es medida a través de la herramienta denominada (ROE), es un ratio, escrito a un periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por el financiamiento de capital propio, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para su cálculo a diferencia de la rentabilidad económica, existe menos diferencia en cuanto a la demostración del cálculo de la misma. La más usual es la siguiente:

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

Se sabe bien que cuando nos referimos a resultado netos, estamos considerando el valor del resultado del ejercicio.

MARCO CONCEPTUAL

2.3 Antecedentes:

Las micro y pequeñas empresas sabemos por diversos estudios ya realizados que no solamente requieren de generar idea de negocio y ponerla en marcha, pues requieren de una adecuada formación en materia de mano de obra, acondicionar su infraestructura a sus requerimientos, desarrollar sistemas de información, que

permita la toma de decisiones de manera óptima y de esta manera apresurar la expansión de la micro y pequeña empresa.

A corto o a largo plazo estas empresas necesitan del financiamiento para adquirir sus factores de producción escasos, puesto que al no contar con el recurso capital, surge el deseo de un financiamiento de afuera considerando las diversas alternativas que ofrece el mercado financiero (prestamos, créditos, leasing, etc).

En lo que concierne a la inclusión financiera King y Levine (1993) nos habla sobre una afinidad entre el desempeño empresarial, el desarrollo financiero y el crecimiento económico de un país, con relación a los avances que tienen en materia de productividad e innovación, la tendencia es reducir los costos en la empresa y mejorar la adjudicación de capital y manejar la variable riesgo.

Al respecto Pavón (2016) en su investigación inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México define a la inclusión financiera como el simple acceso a la intensidad y constante uso por parte de los agentes de la sociedad de una gran cantidad de servicios y productos financieros, asequibles, oportunos y adecuados. Esta definición se da en un panorama de competencia, transparencia y educación financiera necesaria como para promover el bienestar de las microempresas y la estabilidad del sistema económico, contribuyendo al desarrollo económico sostenible que promueva la inclusión social económica.

Según Agredo (2013), en su trabajo de investigación sobre la variable financiamiento analizó a una empresa llegando a la conclusión que sí incide de modo positivo en los beneficios que puedan generar las Mypés en el Perú, pero acota que se debe mejorar el manejo del financiamiento, si se quiere llegar a

obtener mejores beneficios sobre los recursos de la empresa; mejorando la productividad haremos incrementar los beneficios, aceptando una mejora en las relaciones con nuestros suministradores de bienes y servicios, de esta manera mantendremos nuestros costos y mejoraremos nuestra gestión empresarial.

Según Arbulú (2012) en su tesis de investigación llega a la conclusión que las ventajas de la micro y pequeña empresa se identifican por su simplicidad a nivel administrativo lo cual hacen de estas la mejor herramienta de adecuación a cualquier sistema económico y dentro de sus dificultades encontramos que tienen temor al tributo, la carencia de recursos financieros es su punto débil, sus ingresos son generados día a día no permitiendo crecer como debiera; estos motivos llevan a poner en peligro la existencia de miles de micro y pequeñas empresas. El estudio nos lleva a un raciocinio abstracto por parte del representante de la empresa y que afectará de todos modos a los beneficios en general de la empresa.

A propósito Aladro, Ceroni y Montero (2011) en su estudio sobre los problemas de financiamiento en las MIPyMEs en Chile, que existen alrededor de 1.5 millones de micro y pequeñas empresas, son 751 mil de ellas son formales y 743 mil son informales. Así mismo las MIPes corresponden al 98% de las empresas chilenas las cuales se distribuyen a lo largo de todo el país.

Infieren que el acceso al financiamiento por parte de las MIPes se ha notado en los últimos años, no obstante es de sumo interés perfeccionar las condiciones del financiamiento. Existen dos puntos importantes que se debe considerar, la tasa de interés y el plazo de los créditos que van en contra del financiamiento de las empresas de menor magnitud debido al perfil que tiene y el mayor riesgo con el que cuentan.

Así como se ha incrementado el financiamiento aún existe gran porcentaje de microempresas no logran conseguir el financiamiento requerido; como sabemos es de vital importancia de sobremanera el apoyo en sus primeros años de funcionamiento tiempo en que la inversión es alta, el financiamiento es menor y su vulnerabilidad es mucho mayor.

Terminan indicando que el crédito y los préstamos, el leasing y factoring son las herramientas de mayor importancia en Chile. Estas herramientas muchas veces no conocen los empresarios y su poco aprovechamiento se da por desconocimiento y por la carencia de capacitación en el financiamiento.

Según la Edición de la Revista Microscopio Global (2012). Es en el Perú en donde existe una mayor tasa de oportunidades para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, el cual tiene un clima favorable para las microfinanzas, siendo estas las que dan mayor apoyo y beneficios a las Mype's.

Tal como hace referencia se puede comprobar que hoy en día las entidades de microfinanzas lideran el mercado financiero en el Perú, puesto que los bancos han dejado de atender a este sector son las cajas municipales, las edpymes y las cooperativas de ahorro y crédito que apoyan a la micro y pequeña empresa.

De acuerdo con el estudio realizado por Mendo (2011) a las empresas de licores en el distrito de Coishco 2010-2011 concluyó que el 55.6% de los propietarios y representantes de la micro y pequeña empresa son mayores de 41 años de edad, esto concuerda con los estudios realizados por Sagástegui M. (2009), Vásquez F. (2008), Reyna R. (2008) y Gálvez J. (2012) quienes dan suma importancia en sus investigaciones e indican que la edad en promedio de los micro y pequeños empresarios es de 41 a 67 años, 42 años, 54 años y entre (26-60 años)

respectivamente.

Sobre el grado de instrucción el 66.7% tienen grado de instrucción secundaria este resultado concuerda con los estudios realizados por Reyna R. (2008), quien afirma que el 66.7 de los representantes de las Mype's tienen estudios secundarios. A su vez este estudio contrasta con los resultados obtenidos por Sagástegui M. (2009), Vásquez F. (2008), y Gálvez J. (2012) quienes afirman que los representantes de las Mype's tienen grado de instrucción universitaria en 66%, 43% y mayoría predominante respectivamente.

También llegó a la conclusión que el 55.6% cuando empezaron su actividad comercial lo hicieron con capital propio, cabe resaltar que la mayoría de micro y pequeñas empresas no inician sus operaciones con financiamiento en la etapa inicial.

El 66.7% de las empresas que solicitaron financiamiento este fue para la línea de capital de trabajo los cuales concuerdan con Reyna R. (2008) quien afirma que el 66.7% de las Mype's destinaron el financiamiento para capital de trabajo. Y también se contrasta con lo investigado por Sagastegui M. (2009), Vasquez F. (2008), Reyna R. (2008) y Galvez J. (2012) quienes afirman que el 100% de las Mype's que solicitaron financiamiento los destinaron para mejorar y acondicionar ambientes de su empresa.

Por su parte Bermúdez (2014) en su investigación sobre necesidades de capacitación de las pymes del Cantón de Bagaces, concluye que estas se clasifican en 5 grupos importantes.

La asesoría legal tributaria que se refiere a la capacitación que requieren los propietarios de las pymes en materia de constitución, trámites y procesos que

deben llevar a cabo para iniciar sus actividades, esto implica los aspectos legales como tributarios que en su quehacer implica.

La asesoría en modelos de gestión. Se reconoce con la cualidad en la parte directiva y táctica de la Pyme. El desarrollo de la visión, misión objetivos, la matriz DAFO de la empresa. La gestión estratégica permite desarrollar modelos basados en innovación para que cada producto de la cartera tenga un valor agregado y descubrir que estrategias se desarrollarán para llevarlos al mercado.

Asesoría en desarrollo organizacional. Radica principalmente en la formación de servicio al cliente, gestión con proveedores, mejora en habilidades de liderazgo y sobre todo manejo de los conflictos organizacionales, en el buen sentido entendimiento sobre el tema de clima organizacional.

Asesoría Tecnológica. La carencia de educación en materia de herramientas tecnológicas y en sistemas que puedan ayudar a facilitar las tareas en la empresa.

Condiciones más adecuadas. Trae consigo necesidades conexas que sin querer son inherentes a esta problemática como son las necesidades de infraestructura y de recurso capital.

Para Soto Pineda (2003), Bermúdez (2014) visualizando en un panorama futurista las organizaciones pequeñas serán guiadas por la juventud para favorecer la flexibilidad y sustentabilidad, y los productos tendrán una valoración de acuerdo con el ingenio aplicado que tiene adherido. En contraste con la investigación que nos da como resultado que los jóvenes no son quienes dirigen dichas empresas, mas por el contrario quienes crean y administran las Pyme's son las personas adultas. Es por tal motivo que se considera una debilidad en dicha ciudad y la pregunta cabe resaltar en donde que hace el gobierno en materia de promoción para que los

jóvenes tengan interés en el tema?. Es cierto que el gobierno hace el intento de apoyar a las Pyme's en materia de fortalecimiento a través de la publicidad sin embargo muchas de estas microempresas no tienen acceso a tecnología y en varios casos ni a medios de difusión.

Se llega a la conclusión con la investigación que lo mejor que se puede hacer por los micro empresarios es darle oportunidad de aprender proponiendo talleres y cursos de capacitación de acuerdo a la capacidad de formación que tiene el microempresario. La capacitación son los cimientos base de una administración de la calidad, también es uno de los medios para la transformación de las empresas y tienen como objetivo la mejora de del rendimiento actual y futuro de la fuerza laboral.

Según estudios realizados sobre la creación de un centro de asesoría y capacitación integral para crecimiento de las Pyme's se llega a la conclusión que los micro y pequeños empresarios sean capacitados y asesorados constantemente, para poder estar actualizados en materia administrativa y que les contribuya a realizar un mejor trabajo en materia de negocios.

García (2006) realizó estudios sobre la contabilidad de costos y la rentabilidad en la Pyme; concluye que un sistema de costos es de vital importancia para las empresas que tiene un alto grado de tecnología y conocimiento en gestión empresarial y que tiene una estrecha relación con la rentabilidad de la empresa. Se concluye que la implantación de este sistema de costos en una estructura organizativa es un factor relevante para la mejora de la competitividad de la Pyme. Estudios realizados en el Perú por El Consorcio de Investigación Económica y social en su investigación sobre los determinantes del acceso y uso de servicios

financieros de las microempresas resaltan que existe alta diversidad entre las MYPES puesto que algunas características de ellas son que reportan bajos niveles de actividad en ventas con respecto en comparación a otros grupos minoritarios de empresarios. De igual modo existe la demanda financiera entre las diversas microempresas, este tema es reflejo de la heterogeneidad que existe entre estas según diversas características como producción, localización y mercado potencial. De acuerdo con los reportes de la SBS también se percibe la alta concentración en las grandes ciudades como Lima, Arequipa y Trujillo la mayor demanda financiera, así también se visualiza que la zona urbana demanda con mayor intensidad recursos financieros; esto demuestra el gran desarrollo de las instituciones que a través de cajeros corresponsables y puntos de atención han permitido acercarse en parte a los empresarios demandar parte de los servicios financieros que ofrecen y multiplicar los préstamos y créditos aun cuando se ha incrementado el costo de estos en los últimos tiempos.

Entre los determinantes que se estudiaron como es el género existe una heterogeneidad en el país conlleva a pensar existe una mínima diferenciación o discriminación en el acceso y uso a los servicios financieros.

La educación es otra variable importante para decidir sobre demandar servicios financieros, en el estudio se percibe que la gente con mayor educación sobre estos soliciten mayor crédito que los que no tienen.

El sector a que se dedican también es otro determinante puesto que el sector manufactura tiene mayor accesibilidad al crédito que el rubro de servicios por su volatilidad en sus ingresos.

2.3.1. Definiciones de micro y pequeña empresa

2.3.1.1. Concepto

Según la Ley 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa en su artículo segundo define a la Micro y Pequeña Empresa como 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. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

A partir del 01 de octubre del 2008 entra en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086 Ley de Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y de acceso al empleo decente son las que se encuentran vigentes y han sido modificadas por la ley N° 30056.

Según la ley 30056 aprobada el 02 de Julio del 2013 modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Entre sus objetivos está el establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME).

2.3.1.2 Características de las MYPE's

Según el artículo tercero de la ley 28015 y su modificatoria del D.L. 1086 y la Ley 30056 que modifica a dicho Decreto Legislativo, también nos indica

que la micro y pequeña empresa en concordancia con la Superintendencia de Administración Tributaria, tiene las siguientes características:

a) Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Cabe resaltar la aclaración que a la actualidad la ley 30056 dispone que no hay límite en la cantidad de trabajadores. Es una modificatoria de esta nueva Ley.

b) Ventas Anuales

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

Pequeña Empresa: De 150 Unidades Impositivas Tributarias hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

2.3.1.3 Régimen Tributario

Son las diferentes condiciones bajo las cuales una persona natural o jurídica que posee o iniciará una actividad económica debe estar registrada en SUNAT. Este régimen establece la manera en que se pagan los tributos y los niveles de pagos del mismo.

Las Mypes pueden elegir entre tres tipos de regímenes tributarios, para cumplir con sus obligaciones ante la superintendencia de Administración Tributaria:

- a. Régimen General del Impuesto a la Renta (RG)
- b. Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

c. Régimen Único Simplificado (RUS)

a. Régimen General del Impuesto a la Renta

Grava la renta obtenida por el desarrollo de actividades empresariales de las personas naturales y jurídicas.

b. Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

Está dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan renta de tercera categoría proveniente de actividades de comercio o industria y actividades de servicio.

c. Régimen Único Simplificado (RUS)

Facilita el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los pequeños contribuyentes, debido a que proporciona que aporten al fisco de acuerdo a su capacidad contributiva. Está dirigido a personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas que exclusivamente obtengan rentas provenientes de la realización de actividades empresariales.

2.3.1.4 Formas Societarias

a. Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

En esta forma societaria el capital se distribuye en participaciones iguales, las cuales no pueden ser incorporadas en títulos valores ni llamarse acciones. De igual forma de este tipo de empresa no tiene que exceder la cantidad de 20 socios, y por el hecho de tratarse de una S.R.L. no responden con su patrimonio personal ante las deudas de la empresa. El capital social de esta forma societaria está

constituido por cada socio y debe estar pagado en no menos del 25% de cada participación.

Características:

- El capital se divide en participaciones
- El aporte de capital puede ser en bienes o en efectivo
- El número de socios no pueden exceder de 20 personas, sean estas naturales o jurídicas.
- Su responsabilidad es limitada, solo el patrimonio de la sociedad responde frente a las deudas de la sociedad.

b. Sociedad Anónima

Esta forma societaria es una persona jurídica de derecho privado cuya naturaleza puede ser comercial o mercantil. Se constituye en un solo acto por los socios fundadores o bien sucesivamente mediante la oferta a terceros, siendo esta empresa de responsabilidad limitada, por lo cual ninguno de estos socios responde con su patrimonio ante las deudas de la empresa.

El capital de una Sociedad Anónima está representado por acciones nominativas, las cuales se constituyen por el aporte de los socios, que pueden ser asimismo bienes dinerarios o no dinerarios. La Sociedad Anónima puede adoptar cualquiera de las nominaciones de abierta o cerrada, pero lo que es obligatorio es que figure la indicación de Sociedad Anónima o las siglas S.A.

✓ **Sociedad Anónima Abierta (S.A.A)**

Es cuando sus acciones están abiertas a oferta, es decir, que alguien puede comprar sus acciones y formar parte del grupo de accionistas.

Así mismo una sociedad Anónima Abierta es aquella que tiene más de 750 accionistas y más del 35% de sus acciones pertenecen a 175 o más accionistas.

Cuando una empresa se constituye como S.A.A. todos los accionistas que tiene derecho a voto deciden por unanimidad tal denominada.

✓ **Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)**

Tipo de empresa más común en el Perú. Su número de accionistas no excede los 20 y sus acciones no están inscritas en Registro Público, de tal modo que nadie salvo sus socios tiene la facultad de adquirir acciones. Así mismo estas acciones están divididas en participaciones sociales.

c. **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)**

Nace como forma jurídica en la que una persona (voluntad unilateral) destina parte de su patrimonio para el desarrollo de un negocio o el ejercicio de una actividad económica, gozando el beneficio de la responsabilidad limitada.

Este tipo de empresa es una persona jurídica de derecho privado que está constituida por voluntad de un titular, como la voluntad de la empresa es limitada, esta responde con su propio capital en cuanto a

las deudas, quedando libre de responsabilidad el titular y su patrimonio.

Las actividades que competen a esta son únicamente de pequeña empresa. Así mismo el capital de la empresa puede ser dinero o bienes no dinerarios (maquinaria, muebles, etc.)

Características:

- El aporte de capital puede ser en bienes muebles, inmuebles o en efectivo.
- El otorgante tiene que ser necesariamente una persona natural
- Tiene como órganos de la empresa el titular y la gerencia.
- Su responsabilidad es limitada pues solo el patrimonio de la empresa responde frente a las deudas de esta.

La ley 30056 nos indica que las Empresas individuales de responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al nuevo RUS decreto legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado siempre que cumpla con requisitos establecidos en dicha norma.

Por la importancia que tiene las micro y pequeñas empresas podemos destacar que son una de las principales fuentes generadoras de empleo. Ambas recurren para su formación a una inversión inicial pequeña permitiendo el acceso a estratos de bajos recursos. Pueden potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa (a través de la tercerización).

Se puede resaltar algunas ventajas importantes que tiene la micro y pequeña empresa como son: que las Mypes se constituyen como personas jurídicas

mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta; reducción de los costos registrales y notariales. Las municipalidades en un plazo máximo de 7 días les otorgan licencia de funcionamiento provisión previa conformidad de zonificación y compatibilidad de uso correspondiente, esta licencia provisional tiene una duración de 12 meses.

Con estos puntos que hemos detallado en los párrafos anteriores podemos indicar que el Estado Peruano está dando el marco regulatorio para la formalización de las empresas informales.

2.3.2. Definiciones del financiamiento

Según el Banco Central de Reserva del Perú, financiamiento se define como el grupo de medios dinerarios que se le entrega a una persona o empresa para la realización de algún proyecto o actividad económica.

Se puede indicar que el financiamiento es la entrega de dinero por parte de una institución financiera a un cliente (persona natural o jurídica) para hacer frente a un déficit de dinero en la empresa o para poder llevar a cabo un nuevo emprendimiento (abrir un nuevo negocio), el financiamiento es a corto o a largo plazo y lo define el cliente.

Existen diversas modalidades de financiamiento así como también diversas fuentes de financiamiento el cual vamos a tratar a continuación.

2.3.2.1 Prestamos Financieros

2.3.2.1.1 Concepto

Es un contrato mercantil entre la entidad financiera y una persona

natural o jurídica en el que se acuerda que la entidad financiera (prestamista), entregue dinero a la otra persona (prestatario) con la condición de que este lo devuelva más tarde junto con unos intereses pactados. El pago se da en cuotas y se desembolsa la totalidad del préstamo.

Un préstamo es un dinero solicitado por adelantado al banco que nos comprometemos a devolver en un plazo estipulado de tiempo junto a unos intereses determinados en el contrato de préstamo que puede ser bien a tipo fijo o variable.

Existen diferentes tipos de préstamos según su naturaleza jurídica:

- Préstamos personales
- Préstamos hipotecarios
- Préstamos comerciales

a. Préstamos Personales

Es la entrega de dinero a préstamo a un individuo por parte de una institución financiera o bancaria.

Estos préstamos tiene la particularidad de que no exigen que la persona que lo solicita aporte una garantía real (es decir una hipoteca). Lo que significa que la institución financiera garantiza el préstamo con el compromiso de pago del prestatario. Debido al alto riesgo que implica este préstamo, es de saber que estos préstamos tienen una tasa de interés elevada.

Para la formalización del contrato de préstamo nos solicitarán diferente información personal y económica. DNI, estado civil, tres últimas boletas de pago, declaraciones de pago de impuesto a la renta, copia de recibo de agua o luz y en muchos casos si es independiente las copias de los recibos por honorarios para demostrar la fuente de ingresos.

Tras la presentación de la información correspondiente, el banco se pondrá en contacto con el prestatario para comunicar si el préstamo ha sido concedido.

Requisitos para acceder a un préstamo

- ✓ Tener entre 20 y 65 años de edad.
- ✓ Acreditar ingresos mínimos brutos de S/. 850.00 individuales o conyugales.
- ✓ Tener no menos de 6 meses de tiempo de servicio, si es dependiente, y un año si es independiente.
- ✓ Copia y original de su documento de identidad. Si es casado, su cónyuge deberá firmar la solicitud y presentar la copia de su documento de identidad.
- ✓ Copia del recibo de teléfono fijo o celular.
- ✓ Dependiente; copia y original de la boletas de pago de los 2 últimos meses.
- ✓ Independientes: Copia del formulario de pagos de impuesto a la renta de los últimos tres meses, o copia de la última declaración jurada y copia del RUC.
- ✓ Es necesario aclarar que los requisitos varían según la

institución financiera.

b. Préstamos Hipotecarios:

Estos préstamos se realizan para la adquisición de una vivienda. Suelen ser de mayor cuantía superior a los préstamos personales y tienen un plazo de amortización con mayor duración (largo plazo) debido a las cantidades altas de dinero que son necesarias para dicha adquisición.

Los créditos hipotecarios por lo general se utilizan para la adquisición de una vivienda única o primera vivienda porque cuenta con la particularidad que el banco o entidad financiera otorga en algunos casos hasta el 100% del valor de la propiedad. Generalmente se financia el 80% como máximo.

Además se debe tener en consideración el ingreso del solicitante, ya que la cuota no puede superar entre el 30 y 40% del ingreso individual o grupo familiar. Debido a que es para la adquisición de un bien y el monto es elevado es por estos dos motivos fundamentales que la institución financiera asegura la operación con una garantía real para minimizar el riesgo y lo que se realiza es una hipoteca del terreno o de la casa a adquirir hasta la culminación del préstamo; estos préstamos también son conocidos como préstamos con garantía hipotecaria.

c. Préstamos Comerciales

Los préstamos comerciales son aquellos préstamos que el financiamiento solicitado es para capital de trabajo, para una inversión a mediano y largo plazo en un proyecto nuevo de acuerdo a las

necesidades del cliente.

Generalmente los préstamos comerciales se dan con la garantía de una tercera persona, pero en muchos casos también se otorgan a sola firma incrementando el riesgo de la operación y por ello también se incrementa la tasa de interés.

Requisitos para acceder a préstamos comerciales

Para personas Naturales

- ✓ Se persona natural
- ✓ Tener de 21 hasta la edad que pueda cubrir el seguro de desgravamen.
- ✓ No tener deudas morosas en el sistema financiero
- ✓ Experiencia mínima de 6 meses en el giro del negocio.
- ✓ Una garantía de fiador solidario.
- ✓ Copia de DNI del titular, cónyuge o fiador (de ser el caso)
- ✓ Copia de recibo de agua o luz donde se encuentra el negocio.
- ✓ Declaraciones presentadas a la SUNAT
- ✓ Copia del RUC
- ✓ Para adquisición de maquinaria traer proformas de adquisición.

Para Persona Jurídica

- ✓ Copia del DNI de los Representantes Legales
- ✓ Copia del RUC de la micro o pequeña empresa
- ✓ Declaraciones jurada de bienes patrimoniales
- ✓ Plan y/o proyecto de inversión
- ✓ No registrar deudas morosas a nombre de la microempresa

- ✓ Garantía del fiados solidario (dependiendo del monto)
- ✓ Copia del recibo de agua o luz donde se encuentra el negocio
- ✓ Declaraciones presentadas a la SUNAT

2.3.2.1.2 Componentes de un Préstamo

Los componentes de un préstamo son: el capital, el plazo, el interés, la cuota, el impuesto a las transacciones financieras (ITF) y los gastos.

Capital: Lo la cantidad de dinero que el banco otorga a los clientes.

Plazo: Es el tiempo que se estable para devolver el dinero del préstamo. Las cuotas suelen ser mensuales aunque también pueden ser trimestrales, semestrales e incluso anuales.

Interés: Monto adicional al solicitado (préstamo) que se debe pagar junto al capital el cual forma parte del total del préstamo. En líneas generales el interés es el valor del dinero en el tiempo.

ITF: Es el impuesto que se paga por realizar una transacción financiera, este va incluido como parte de la cuota y es el 0.05% del monto de la cuota a pagar.

Gastos: los gastos son diferentes cobros que nos adicional al préstamo y que forman parte de la cuota. Estos pueden ser gastos de tasación, gastos notariales, etc.

2.3.2.2 Créditos Financieros

2.3.2.2.1 Concepto

El crédito consiste en la entrega de una disponibilidad de dinero a

cambio de la promesa de restitución de pago futuro en su totalidad o en partes.

Cuando se inicia una empresa es bastante común que se necesite de algún financiamiento. Los fondos requeridos pueden ser aplicados para la compra de maquinarias o equipos, también para la producción de un bien, para adquirir materias primas o insumos de fabricación o como capital de trabajo para cubrir el periodo de tiempo entre lo que se compra y los ingresos por la venta de los productos o servicios.

Antes de asumir compromisos financieros es importante evaluar cuidadosamente cuál es el monto necesario, la oportunidad de tomar el crédito, las condiciones que ofrecen las distintas fuentes de financiamiento y principalmente se debe analizar cómo quedará la composición del pasivo de la empresa. Esto último tiene relación con el perfil de las obligaciones de corto, mediano y largo plazo; y las posibilidades de cubrir sin contratiempos las deudas contraídas.

Es necesario ser muy cauteloso en la elección de los instrumentos de financiamiento que resulten más apropiados para cada necesidad planteada.

Requisitos del Crédito para Capital de Trabajo

- ✓ Copia del DNI (titular y cónyuge)
- ✓ Presenta boletas de compra o venta, RUC o Licencia de funcionamiento
- ✓ Si se tiene propiedad, presentar título de propiedad o cualquier documento que pueda acreditar la propiedad.

- ✓ Si se es inquilino se presenta el contrato de alquiler.
- ✓ Documentos sustentatorios de ventas.
- ✓ Si se tiene créditos con otras entidades presentar estado de cuenta vigente.

Importancia

- ✓ Permite una mayor producción
- ✓ Hace posible un mayor consumo familiar
- ✓ Incentiva la capacidad creativa del hombre
- ✓ La explotación de los recursos naturales y la construcción de obra

Hoy en día los créditos generalmente se utilizan para periodos muy cortos y que se asume que la devolución del dinero será en corto tiempo (3 a 6 meses), de lo contrario es aconsejable solicitar un préstamo a cuotas. La mayoría de micro y pequeños empresarios trabajan con líneas de crédito que les otorga la entidad financiera debido a que los empresarios necesitan el dinero para capital de trabajo y ellos movilizan de esta manera en muy corto tiempo varias operaciones de crédito.

2.3.3 .Definiciones de la capacitación

Según Mario Jauregui Berry (2017) La capacitación se denota como la manera que una persona asimila conocimientos, capaces de cambiar algunos comportamientos de la persona misma y de la organización a la cual pertenece.

Es un medio que potencia el aprendizaje y constituye a la modificación de las actitudes del personal en el puesto de trabajo.

De acuerdo con la capacitación es el proceso a través del cual se adquiere, actualizan y desarrollan conocimientos, habilidades, y actitudes para el mejor desempeño de una función laboral o conjunto de ellas (4).

La capacitación es el proceso de desarrollar cualidades en las personas, preparándolos para que sean más productivos y contribuyan al mejor logro de los objetivos para su empresa. Es el proceso de enseñarles a desarrollar habilidades que son necesarias para realizar cada día mejor su trabajo.

De acuerdo con Chiavena (s.f.) cuando habla de la capacitación en la empresa podemos considerar el concepto de que capacitación es una manera eficaz de agregar valor a las personas, a la organización y a los clientes. Enriquece el patrimonio humano de las organizaciones y es responsable de la formación de su capital intelectual.

Existe una diferencia entre la capacitación y el desarrollo de las personas. Aun cuando sus métodos para afectar el aprendizaje sean similares, su perspectiva de tiempo es diferente.

La capacitación se orienta al presente, se enfoca en el puesto actual y pretende mejorar las habilidades y las competencias relacionadas con el desempeño inmediato del trabajo. El desarrollo de las personas, en general, se enfoca en los puestos que ocuparan en el futuro en la organización y en las nuevas habilidades y competencias que requieran en dicho puesto. Los dos la capacitación y el desarrollo son proceso del aprendizaje.

El aprendizaje por el contrario es el cambio en el comportamiento de la persona en razón que incorpora nuevos hábitos, actitudes, conocimientos, competencias y destrezas.

2.3.4 .Definiciones de la rentabilidad

Según Lira Briceño, (2009), La rentabilidad es la proporción que muestra la ganancia que tiene una empresa con relación a sus ventas, sus activos o patrimonio en la empresa. Podemos definir a la rentabilidad como la medición del empleo de los recursos financieros que una empresa dispone para obtener una ganancia.

Según Gitman (1997) indica que la rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, los activos al capital o al valor accionariado.

De acuerdo con Aguirre (1997) considera rentabilidad como un propósito en términos económicos que la gerencia y/o las organizaciones deben lograr en un periodo corto de tiempo, relacionado con el logro de un beneficio necesario para el mejor desarrollo empresarial.

La rentabilidad es el nexo que existe las ganancias y el financiamiento necesario para lograr, puesto que cuantifica la eficiencia de la gerencia de la empresa, expresado por los beneficios obtenidos por ventas realizadas y el uso del financiamiento, su posición y continuidad es la tendencia de los beneficios.

Como bien podemos analizar los beneficios de una empresa son el resultado final de una adecuada administración de los recursos, una buena organización de los

costos y gastos, en términos generales de vigilar cualquier acción tendiente a la obtención de los beneficios o ganancias para la empresa. En este sentido podemos indicar que la rentabilidad sería un concepto aplicable a toda acción económica en la que se movilizan los recursos financieros, materiales, humanos con el único fin de obtener logros esperados.

2.3.5. Definición de Mercado

2.3.5.1 Concepto

Proviene del vocablo latín “Mercatus” que bien del verbo mercari que significa comprar. También se relaciona con mercurio (dios del comercio).

El mercado es el lugar tangible o intangible en donde se reúnen vendedores y compradores para realizar transacciones comerciales; en este mercado se comercializa bienes o servicios a cambio de dinero.

Mercado también se hace referencia al lugar en donde se dispensan productos, en donde las personas van a realizar sus compras y este ofrece productos al mayor y al detalle.

Desde el punto de vista económico mercado se refiere a la organización en donde se manejan bienes y servicios para ser distribuidos en una gran cantidad de personas.

Según Philip Kotler la economía moderna opera con base en el principio de la división del trabajo, donde cada persona se especializa en la producción de algún bien o servicio, recibe un pago, y con su dinero adquiere cosas que necesita. De acuerdo a esta definición se puede concluir que existen muchos mercados en la economía moderna.

2.3.5.2. Tipos de Mercado

2.3.5.2.1 Desde el punto de vista geográfico:

Mercado Internacional: Es aquel que se encuentra en uno o más países en el extranjero.

Mercado Nacional: Es aquel que abarca todo el territorio nacional para el intercambio de bienes y servicios.

Mercado Regional: Es una zona geográfica determinada libremente, que no coincide de manera necesaria con los límites políticos.

Mercado Metropolitano: Se trata de un área dentro y alrededor de una ciudad relativamente grande.

Mercado Local: Es aquel que se establece en un lugar determinado o en modernos centros comerciales dentro de un área metropolitana.

2.3.5.2.2 Desde el punto de vista por el tipo de cliente:

Mercado del Consumidor: En este tipo de mercado los bienes y servicios son adquiridos para un uso personal, por ejemplo, la ama de casa que compra una lavadora para su hogar.

Mercado del Productor o Industrial: Está formado por individuos, empresas y organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios.

Mercado del Revendedor: Está conformado por individuos, empresas y organizaciones que obtiene utilidades al revender o rentar bienes y servicios, por ejemplo, los supermercados que revenden una amplia gama de productos.

Mercado del Gobierno: Está formado por las instituciones del

gobierno o del sector público que adquieren bienes o servicios para llevar a cabo sus principales funciones, por ejemplo, para la administración del estado, para brindar servicios sociales (drenaje, pavimentación, limpieza, etc.), para mantener la seguridad y otros.

2.3.5.2.3 Según el tipo de recurso:

Mercado de Materia Prima: Está conformado por empresas y organizaciones que necesitan de ciertos materiales en su estado natural (madera, minerales y otros) para la producción y elaboración de bienes y servicios.

Mercado de Fuerza de Trabajo: Es considerado un factor de producción, por tanto, está formado por empresas u organizaciones que necesitan contratar empleados, técnicos, profesionales y/o especialistas para producir bienes o servicios.

Mercado de Dinero: Está conformado por empresas, organizaciones e individuos que necesitan dinero para algún proyecto en particular (compra nueva maquinaria, invertir en tecnología, remodelar las oficinas, etc...) o para comprar bienes y servicios (una casa, un automóvil, muebles para el hogar, etc...), y que además, tiene la posibilidad de pagar los intereses y devolver el dinero que se han prestado.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

3.3.1 Tipo de investigación

De acuerdo al análisis de la investigación fue de tipo cuantitativa, debido a la recopilación de información y la descripción de los resultados se ha aplicado métodos estadísticos y herramientas de medición.

3.1.2. Nivel de investigación

La investigación tiene un nivel descriptivo, ya que en la observación que se realizó de las variables se puede describir las características de cada una de estas.

3.1.3. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación que se utilizó en el presente fue de tipo descriptivo no experimental.

El propósito para obtener respuestas a las interrogantes fue de tipo descriptivo.

A  **B**

Dónde:

A = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

B = Observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

3.3.4 No experimental

El estudio de investigación fue de carácter no experimental debido a que no se manipularon las variables, simplemente se observó el suceso tal como se presente dentro de su entorno.

3.3.5. Descriptivo

El diseño de la investigación es descriptivo debido a que describe las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del centro de abastos “Mi Mercado”

3.3.6 Transversal

El estudio realizado es de tipo transversal debido a que la recolección de datos e ha realizado en un solo corte de tiempo. La intensión con que se hace la investigación es detallar las variables y examinar su hecho en su ambiente dado.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estuvo constituida por 820 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en el presente estudio de investigación.

3.2.2 .Muestra

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 305 Mypes dedicadas al comercio de alimentos de primera necesidad para la población de arequipa.

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	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 02 03 04 Más de 04
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si, No
		Recibió crédito	Nominal: Si, No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: 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 cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No

		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes (variable principal)	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	Ordinal: 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.	Ordinal: 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: especificar
		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	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes (principal)	Percepción que tienen los propietarios	que Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No

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 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 o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.4. Técnicas e Instrumentación

3.4.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta y la recolección de datos se hizo a través de la herramienta del cuestionario de preguntas.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó el cuestionario estructurado de 32 preguntas.

3.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y también la ayuda del programa SPSS.

3.6 Matriz de Consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLE	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del centro de abastos mi mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018.	¿Cuáles son las características elementales del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresas del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018?.	Detallar las características elementales del financiamiento, capacitación y rentabilidad, de la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer las características de los propietarios o representantes legales de las MYPE's que son materia de estudio. 2. Describir las características de la micro y pequeña empresa del centro de abastos que es materia de estudio 3. Detallar las principales características del financiamiento de la micro y pequeña empresas del centro de abastos en estudio. 4. especificar las principales características de la capacitación de la micro y pequeña empresa del centro de abastos en estudio. 5. Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del centro de abastos en estudio. 	Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad	Diseño: No experimental, descriptivo Técnica: Revisión bibliográfica Instrumento: Cuestionario

3.7 Principios éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Conocer las características de los propietarios o representantes legales de las MYPE's del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres en Arequipa 2018

CUADRO N° 01

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	De los resultados podemos indicar que el 40% son jóvenes y el 60% son adultos, predominando más las personas adultas que tiene una microempresa.
Sexo	02	El 32% son de sexo masculino y el 68% son de sexo femenino. Predomina el sexo femenino en este centro de abastos.
Grado de instrucción	03	El 3% tiene primaria completa, el 10% tiene primaria incompleta, el 39% tiene secundaria completa, el 30% tiene secundaria incompleta, el 3% tiene universitaria completa, el 7% tiene superior no universitaria completa y el 8% tiene superior no universitaria incompleta.
Estado Civil	04	El 28% son personas solteras, el 25% son personas casadas, el 40% de personas son convivientes y el 7% son personas divorciadas.
Profesión u Ocupación	05	El 98% de personas indica que se dedican a la actividad del comercio, el 5% se dedica a la actividad del servicio y el 4% a otras actividades (industria, transporte..etc.)

Fuente: Elaboración Propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04, 05 del anexo 2

4.1.2 Con relación al objetivo específico N° 2:

Describir las características de la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres Arequipa 2018.

CUADRO N° 02

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo en que se dedica al rubro	06	El 32% son personas que se dedican más de 4 años, el 24% se dedica 4 años, el 23% se dedica 3 años, el 11% se dedica 2 años y el 9% solo se dedica 1 año.
Formalidad de la PYME	07	El 87% de las microempresas son informales, el 13% de las microempresas corresponden a la formalidad.
N° de trabajadores permanentes	08	El 57% de empresas no tienen trabajadores permanentes, el 32% tiene un trabajador, y el 11% tiene dos trabajadores.
Trabajadores eventuales	09	El 64% no tiene trabajadores eventuales, el 33% tiene un trabajador eventual y el 3% tiene dos trabajadores.
Motivo de Formación de las Pymes	10	El 97% de las Mypes encuestadas se formó para obtener ganancias, y el 3% para subsistencia.

Fuente: Elaboración Propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09, 10 del anexo 2

4.1.3. Respecto al objetivo específico 3

Detallar las principales características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018.

CUADRO N° 03

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de Financiamiento	11	El 35% respondió que el financiamiento fue propio, el 65% es de financiamiento de terceros.
Tipo de sistema de Financiamiento.	12	El 71% refiere que el financiamiento fue de entidad no bancaria y el 27% de entidad bancaria y el 2% de otros (familiares).
Nombre de la Entidad Financiera	13	El 44% hizo su financiamiento con la Caja Arequipa, el 19% con Mi Banco, el 24% con Caja Cuzco, el 7% con Caja Sullana, el 2% Usureros, y el 3% de otra entidad.
Entidad Financiera que otorga más facilidades	14	El 77% indica que las entidades financieras no bancarias otorgan mayores facilidad, el 20% las entidades bancarias y otros el 3%.
Tasa de Interés que canceló	15	El 78% no preciso la respuesta, el 9% indicó que el 20%, el 4% indicó el 25% y el 9% indicó el 30% de tasa de interés que pago en el financiamiento.
Los créditos otorgados fueron en los Montos señalados	16	El 71% indicaron que recibieron el monto del crédito solicitado, el 29% no recibieron los montos solicitados.
Monto del crédito	17	El 44% recibió un promedio de S/. 500 a 3,000 mil soles, el 24% recibió en promedio de 3,001 a 5,000 mil

solicitado		soles, el 12% de 5,001 a 7,000, el 18% recibió en promedio de 7,001 a 10,000 mil soles, y el 2% recibió más de 10,000 mil soles.
Plazo del crédito solicitado	18	El 76% el otorgamiento del crédito es a corto plazo, y el 24% del otorgamiento del crédito es a largo plazo.
En que invirtió el crédito solicitado	19	El 65% contestó que invirtió el crédito en capital de trabajo, el 33% en ampliación y mejoramiento del local y el 2% en activo fijo; el 0% no invirtió en capacitación.

Fuente: Elaboración Propia en base a las tablas 11,12,13,14,15,16,17,18,19, del anexo 21

4.1.4. Con respecto al objetivo 4:

Especificar las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018.

CUADRO N° 04

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Recibe capacitación cuando recibe el crédito	20	El 87% indica que no recibe capacitación al otorgamiento del crédito, el 13% indica que si recibe capacitación.
Capacitación en los dos últimos años	21	El 87% indicó que no recibió ningún tipo de capacitación, el 6% indicó que recibió un curso, el 8% indicó que recibió dos cursos.
Si tuvo capacitación en que cursos participó	22	El 87% refiere que no preciosa, el 3% indica en inversión del crédito, el 6% indica en manejo empresarial, y el 4% en marketing empresarial.
El personal recibió capacitación	23	El 90% de los encuestados precisa que el personal no recibió capacitación, y el 10% indica que si recibió capacitación.
Cuantos cursos de capacitación recibió	24	El 83% precisa haber otorgado un curso de capacitación a su personal, el 17% no precisa.
En que años recibió más capacitación	25	El 90% no precisa en que año tuvo mayor capacitación, el 7% manifestaron que en el año 2017 y el 3% en el año 2016.

La capacitación es una inversión	26	El 74% de microempresarios considera que si, la capacitación es una inversión y el 26% considera que no.
La Capacitación es relevante para la empresa	27	El 84% considera que la capacitación es relevante para la empresa, el 7% considera que no es relevante y el 9% no precisa.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	28	El 3% indicó en gestión empresarial, el 13% en manejo eficiente del crédito, el 80% en prestación del mejor servicio al cliente, y el 3% en gestión financiera.

Fuente: Elaboración Propia en base a las tablas 20,21,22,23,24,25,26,27,28, del anexo 2

4.1.5. Con respecto al objetivo específico 5:

Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del centro de abastos Mi Mercado de la plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa 2018.

CUADRO 05

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Financiamiento con respecto a la rentabilidad	29	El 84% considera que con el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 11% indica que no y el 5% no precisa.
La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	30	El 90% está convencido que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, el 8% considera que no y el 2% no precisa.
La rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años	31	El 83.6% de microempresarios considera que si la rentabilidad en su negocio a mejorado en los dos últimos años, el 10% cree que no ha mejorado, y el 7%
La Rentabilidad ha disminuido en los dos últimos años	32	El 84% indica que no ha disminuido la rentabilidad, el 8% si cree que ha disminuido y el 3% no precisa.

Fuente: Elaboración Propia en base a las tablas 29, 30, 31, 32, del anexo 2

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a. De las microempresas que han sido encuestadas se ha comprobado que la edad promedio oscila entre 26 y 55 años, estos resultados comprueban los estudios realizados por Mendo, Sagaste M (2009), Reyna R, (2008) y Galvez J (2012) quienes indican que la edad promedio de los micro y pequeños empresarios es de 41 a más, de 41 a 67 años, 54 años y entre 26 y 60 años respectivamente.
- b. Sobre el grado de instrucción, el 39% tiene secundaria completa y el 30% tiene secundaria incompleta lo cual suma el 69% que tiene estudios secundarios lo cual concuerda con Reyna R. (2008) quien indica que el 66.37% de los representantes de los microempresarios tiene estudios secundarios.
- c. En el tema de sexo, la investigación ha constatado que el 68% de los microempresarios en este centro de abastos es de sexo femenino y el 32% es de sexo masculino; el cual contrasta con otros estudios realizados por Vasquez y Leon (2014) Reyna (2008), Valera (2013) que indican que el 60%, 100% y 60% de los representantes legales o dueños son de sexo masculino respectivamente.

4.2.2 Con respecto al objetivo específico 2:

- a. El 92% se dedica a la actividad de comercio, es decir al rubro de compra y venta de abarrotes, verduras, frutas, carnes, etc. Más de tres años.

- b. El 87% de las microempresas encuestadas son formales, lo que indica que los microempresarios entienden que la formalidad ayuda al desarrollo de sus actividades tanto de financiamiento como del mismo negocio y que de otra parte cumplen con las normas del estado. Estos resultados lo recalca Aladro, Ceroni y Montero (2011) que la mayoría de empresas chilenas son formales.

- c. El 97% de las microempresas encuestadas realizaron su formalidad con el objetivo de obtener ganancias, y que el 57% trabaja generalmente solo, concuerda con lo estudiado ya que como sabemos las microempresas, generalmente son negocios unifamiliares y es una sola persona quien comanda la microempresa.

4.2.3. Con respecto al objetivo 3:

- a. El 65% de las microempresas que se han encuestado financian sus actividades con recursos de terceros. Estos resultados coincide con la revista microscopio la cual indica que el 70% de las microempresas se prestan dinero de entidades financieras.

- b. El 76% de los créditos solicitados son de corto plazo y además el 65% de los créditos son para capital de trabajo; esto se correlaciona con lo citado por Reyna R (2008) que indica que el 66.7% de las microempresas destinaron el financiamiento para capital de trabajo.

- c. El 71% de los créditos que han sido solicitados han sido a entidades financieras no bancarias como cajas municipales y no entidades bancarias; puntualmente podemos indicar que en el centro de abastos Mi Mercado la mayor cantidad de microempresarios son clientes de la Caja Arequipa quien es líder en microfinanzas y en este resultado se coincide con Ferreyros que indica que las entidades de microfinanzas son las que más apoyan a este sector.

4.2.4. Con respecto al objetivo específico 4:

- a. El 87% indica que no ha recibido ningún tipo de capacitación, esto corrobora con estudios realizados y que indican que la mayoría de microempresarios que han buscado un financiamiento no se les ha capacitado y que por su propia iniciativa ellos tratan de buscar la mejor manera de invertir su dinero y generar mayores ingresos.
- b. El 74% de microempresarios está de acuerdo que la capacitación es una inversión, se corrobora lo puntualizado con Soto Pineda (2003) y Bermudes (2014) que indica que es una debilidad de la microempresa que las personas que dirigen las microempresas no sean capacitadas puesto que la capacitación es una de las mejores herramientas de inversión.
- c. El 80% del personal capacitado ha recibido capacitación en el tema de prestación del mejor servicio al cliente; coincide con Bermudes en su investigación en donde las MYPE's necesitan de capacitación en materia de asesoría en desarrollo organizacional.

4.2.5. Con respecto al objetivo específico 5:

- a. El 84% de los microempresarios encuestados indicaron que los créditos que solicitaron si mejoraron la rentabilidad en sus negocios. De acuerdo con García en 2006 concluye que es de vital importancia para las empresas el financiamiento del crédito en las microempresas así como el alto grado de tecnología.
- b. El 90% de microempresarios indicaron que 90% la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.
- c. El 83% de microempresarios considera que en los dos últimos años ha mejorado su empresa.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los Empresarios

Del 100% de los representantes legales de las microempresas el 60% son adultos (edad entre 26 y 55 años); el 68% es de sexo femenino y el 39% posee secundaria completa y el 30% secundaria incompleta, lo cual se han visto en la imperiosa necesidad de implementar un negocio ya que no cuentan con una profesión para poder demandar un trabajo en una empresa.

5.2. Respecto a las Micro y Pequeñas Empresas

Las micro y pequeñas empresas hoy en día son el sostenimiento de la economía, al menos en el Perú así lo demuestra es por ello que del 100% el 56% se dedica por más de tres años; el 87% son microempresas formales, el 57% no posee trabajadores independientes, el 64% no tiene trabajadores eventuales y el 97% de microempresas se formaron para obtener ganancias.

5.3. Respecto al Financiamiento

La mayor cantidad de microempresas tienen financiamiento de terceros en su actividad productiva, recurriendo primero a entidades financieras no bancarias, pagando una tasa de interés entre 20 y 30% , sin saber si va a poder cumplir con el pago del préstamo. De esta manera también se puede concluir que el 76% que solicita el préstamo lo hace a corto plazo es decir devuelve el dinero durante el año y el 65% lo destino para capital de trabajo.

5.4. Respecto a la Capacitación

La mayoría de microempresarios en estudio el 87% no ha tenido capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 23% tiene conocimiento de cursos como manejo empresarial, marketing empresarial y de inversión en el crédito financiero. El 90% indica que no ha recibido capacitación, pero en contraposición el 74% de los microempresarios considera que la capacitación es importante,

5.5 Respecto a la Rentabilidad

De los microempresarios encuestados en nuestra investigación creen que el financiamiento y la capacitación contribuyen a la mejora en la rentabilidad de la empresa en un 84% y 90% respectivamente. Así mismo estos resultados lo corroboran con la respuesta del 83.6% a la pregunta que afirmativamente responden que su empresa ha mejorado en su rentabilidad en los dos últimos años.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1) Santos J. Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2001). [2008 Jul. 30].
- (2) Gilberto J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [2008 Jul. 30].
- (3) Saavedra y Hernandez. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica : Un estudio Comparativo. (Dic-2008)
- (4) OIT 2005, ORTIZ IUS Labor. La Organización Internacional del trabajo y los estándares laborales internacionales. (2013)
- (5) Arbulu, Jorge Características de la Pyme en la Economía Peruana, (2006)
- (6) Cámara de comercio e Industria 2017- Reporte Mensual a Diciembre (2017).
- (7) Agredo Cardona, Gustavo Adolfo. Las cuencas urbanas, la pequeña y mediana empresa (2012)
- (8) Microscopio Global, Análisis del Entorno para la inclusión financiera (2012).
- (9) Mendo Ñaño Cristian Andres, Caracterización del financiamiento y competitividad de micro y pequeñas empresas de Licorería 2014
- (10) Bermudez Carrillo, Luis Alberto. Necesidades de capacitación de las Pyme's de Cantón de Barajes -2014
- (11) Soto Pineda. Las Mype's en el Futuro- 2003
- (12) Garcia Perez de Lema Domingo, La Contabilidad de Costos y la rentabilidad en la Pyme- 2006
- (13) Chiavenato Idalberto. Gestión del Talento Humano McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A.
- (14) Reyna R."Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007".

- (15) Vásquez F "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007".
- (16) Sagastegui M. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010.
- (17) Sarmiento R. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [citada 2011 Oct. 11].
- (18) Alarcón A. Teoría sobre la estructura financiera. [citada 2011 Oct. 11].
- (19) Club planeta. Fuentes de financiamiento. [citada 2011 Oct. 11].
- (20) Financiamiento a corto plazo. [citada 2011 Oct. 11].
- (21) Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct. 12].
- (22) Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2011 Oct. 12].
- (23) Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2011 Oct. 12].
- (24) Ley 30056 MIPYME- Estado Peruano (2013)
- (25) King, R, and Levine, R. (1993). Finance, Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence. World Bank, 1993
- (26) Pavon Cuellar, Liliane Isabel, Inclusión Financiera de las Pymes en el Ecuador y México (2016).
- (27) Aladro Vasquez Sebastian, Ceroni Valenzuela Christian Alonso, Montero Booth Emanuel, Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs Chile (2011).

6.2. ANEXOS

6.2.1 CUESTIONARIO

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 centro de Abastos Mi Mercado de la Plataforma Andrés Avelino Cáceres, Arequipa, 2018”**.

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):...José Lima Hercilla

Fecha: 13 de marzo del 2018

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 Tempo 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:

2016(....) 2017 (....)

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

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

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

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

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 la 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 (....)

Arequipa, Febrero del 2018

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 2: TABLAS DE RESULTADOS

1.- Respecto a los Microempresarios

Tabla 1: Edad de los Representantes de las MYPES

EDAD (AÑOS)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Jovenes (18 - 25)	123	40%
Adultos (26 - 55)	182	60%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

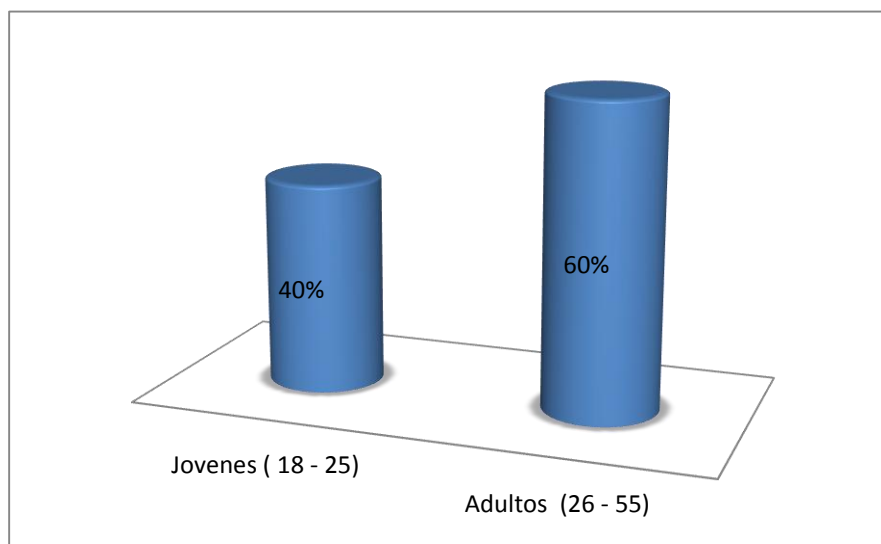


Figura 1: Gráfico de Barras de la edad de los representantes de las MYPE´s

Fuente: Tabla 1

En la tabla y grafica 1 se observa, que del 100% de encuestados el 60% son adultos y el 40% corresponden a jóvenes.

Tabla 2: Sexo de los Representantes de las MYPES

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	98	32%
Femenino	207	68%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

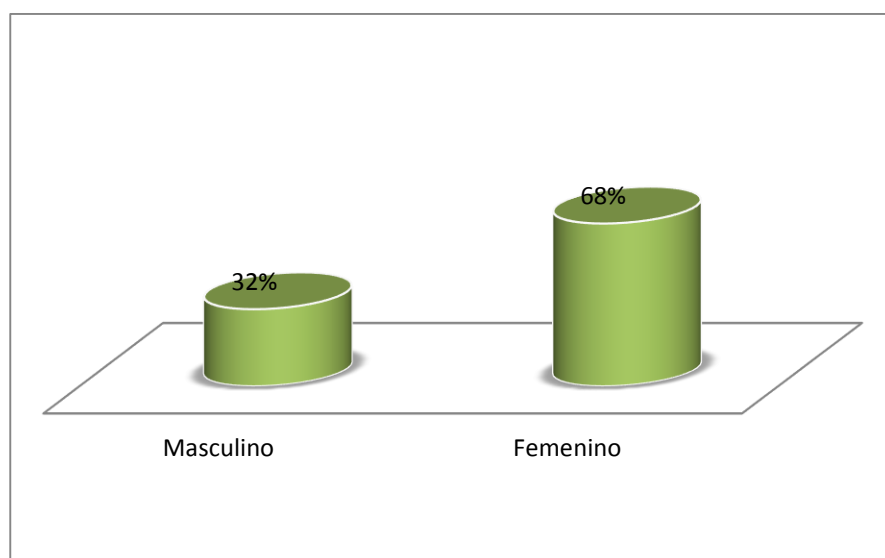


Figura 1: Gráfico de Barras del sexo de los representantes de las MYPES

Fuente: Tabla 2

En la tabla y grafica 2 con relación al sexo de los representantes de MYPES se observa, que del 100%, el 32% de los representantes son de sexo masculino y el 68% son de sexo femenino.

Tabla 3: Grado de instrucción de los Representantes de las MYPES

GRADO DE INSTRUCCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	0	0%
Primaria Completa	10	3%
Primaria Incompleta	30	10%
Secundaria Completa	120	39%
Secundaria Incompleta	90	30%
Superior Universitaria Completa	10	3%
Superior Universitaria Incompleta	0	0%
Superior No Universitaria Completa	20	7%
Superior No Universitaria incompleta	25	8%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a representantes de las MYPES en estudio.

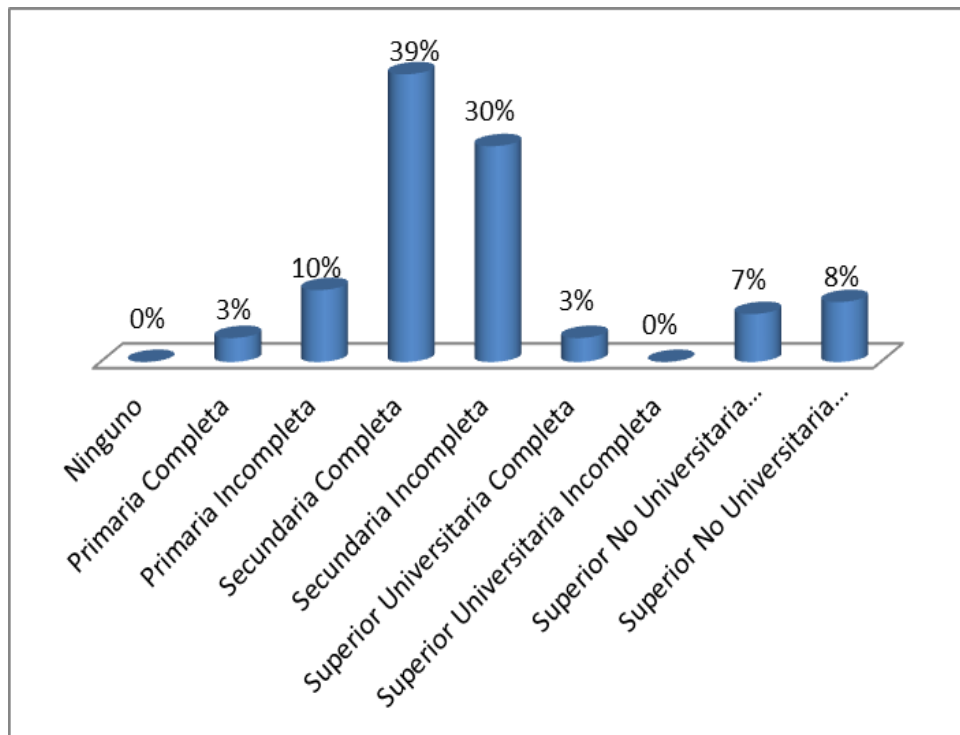


Figura 3: Grado de Instrucción de los representantes de las MYPE's

Fuente: Tabla 3

En la tabla y grafica 3 con relación al grado de instrucción de los representantes, se observa, que del 100% de los encuestados el 30% y 39% tienen secundaria completa e incompleta respectivamente y el 3% primaria completa.

Tabla 4: Estado civil de los Representantes de las MYPES

ESTADO CIVIL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Soltero	84	28%
Casado	76	25%
Conviviente	123	40%
Divorciado	22	7%
Otros	0	0%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

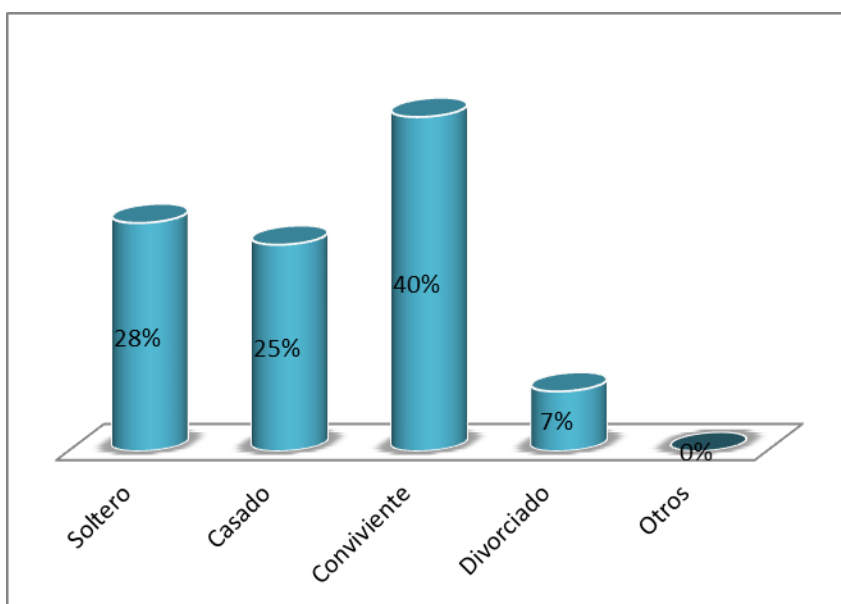


Figura 4: Gráfico del Estado civil de los representantes de las MYPE´s

Fuente: Tabla 4

En la tabla y grafica 04 de los representantes de las MYPE´s se observa, que del 100% de los encuestados el 40 % son convivientes y el 7% divorciados.

Tabla 5: Profesión u Ocupación de los Representantes de las MYPES

OCUPACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comercio	280	92%
Servicio	14	5%
Otros	11	4%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

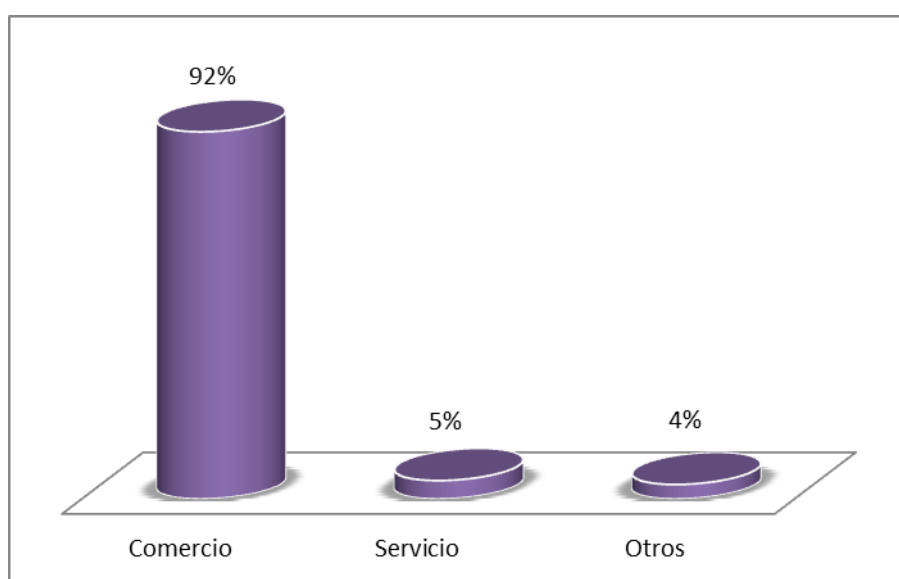


Figura 5: Gráfico de barras de la profesión u ocupación de los representantes de las MYPE's

Fuente: Tabla 5

En la tabla y grafica 05 correspondiente a la profesión u ocupación de los representantes de las MYPE's se observa, que del 100% de los encuestados el 92 % se dedica al comercio y el 4% a otros.

Tabla 6: Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.

AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 año	28	9%
2 años	35	11%
3 años	69	23%
4 años	74	24%
Más de 4 años	99	32%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

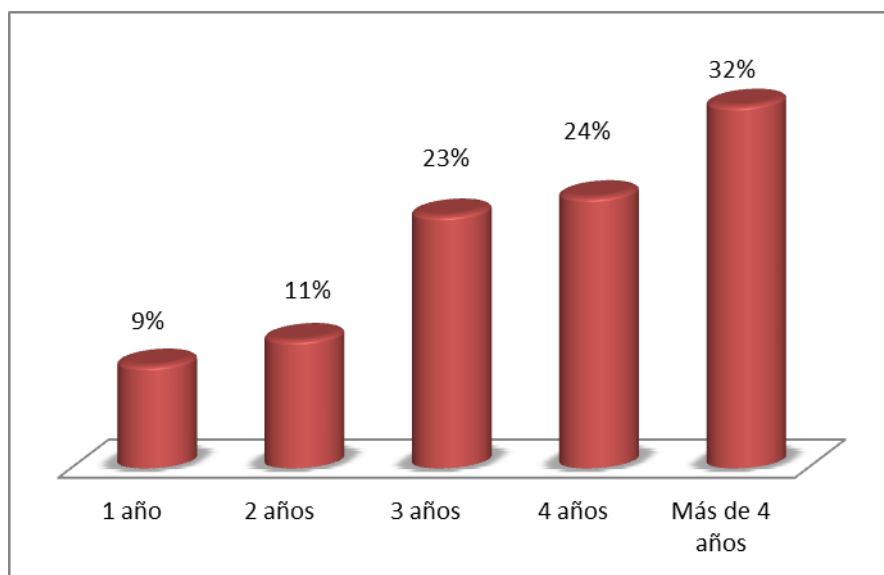


Figura 6: Gráfico de barras del tiempo en años que se encuentran en el sector de la MYPE's

Fuente: Tabla 6

En la tabla y grafica 06 correspondiente al tiempo en años de antigüedad de la MYPE se observa, que del 100% de los encuestados el 32 % tiene más de 4 años en el rubro y el 9% un año en el rubro.

Tabla 7: Formalidad de las MYPES

FORMALIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mype Formal	265	87%
Mype Informal	40	13%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

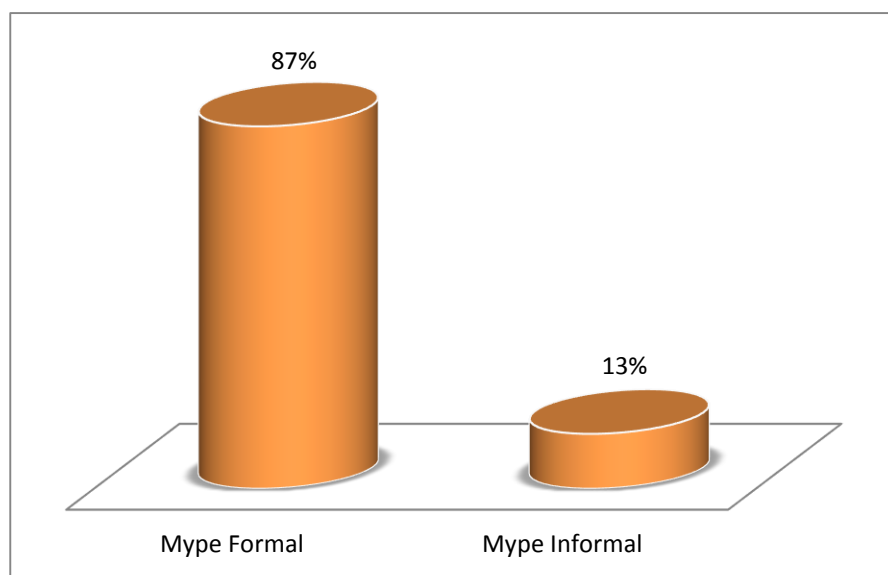


Figura 7 : Gráfico de barras de la Formalidad de las MYPE´s

Fuente: Tabla 7

En la tabla y grafica 07 de la formalidad de las MYPE´s se observa, que del 100% de los encuestados el 87 % son formales y el 13% informales.

Tabla 8: N° de trabajadores permanentes de las MYPES

N° DE TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ningún Trabajador	173	57%
Un Trabajador	97	32%
Dos Trabajadores	35	11%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

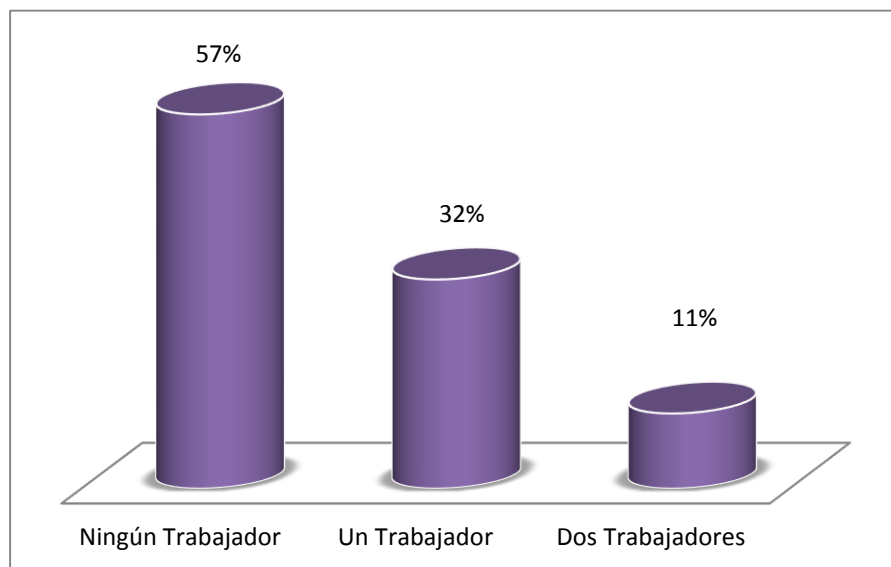


Figura 8: Gráfico de número de trabajadores permanentes de la MYPE

Fuente: Tabla 8

En la tabla y grafica 08 respecto al número de trabajadores permanentes de la MYPE, se observa, que del 100% de los encuestados el 57 % no tiene ningún trabajador permanente y el 11% tiene dos trabajadores permanentes.

Tabla 9: N° de trabajadores eventuales de las MYPES

N° DE TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ningún Trabajador	194	64%
Un Trabajador	102	33%
Dos Trabajadores	9	3%
Total	305	64%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

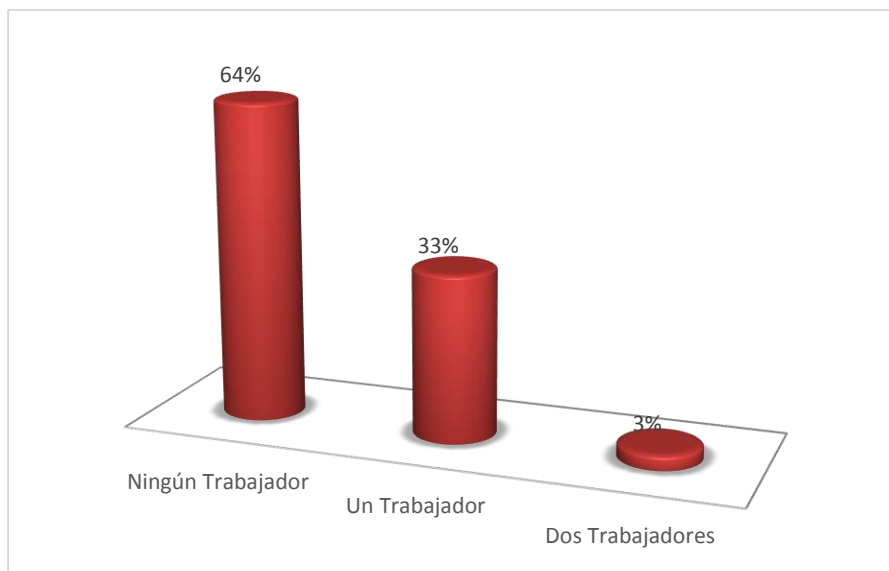


Figura 9: Gráfico del número de trabajadores eventuales de las MYPE´s

Fuente: Tabla 9

En la tabla y grafica 09 que representa el número de trabajadores eventuales de las MYPE´s se observa, que del 100% de los encuestados el 64 % no tiene ningún trabajador permanente y el 3% tiene dos trabajadores permanentes.

Tabla 10: Motivos de formación de las MYPES

FORMACIÓN PARA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Obtener Ganancias	295	97%
Sobreviviencia - Subsistencia	10	3%
Otros...	0	0%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

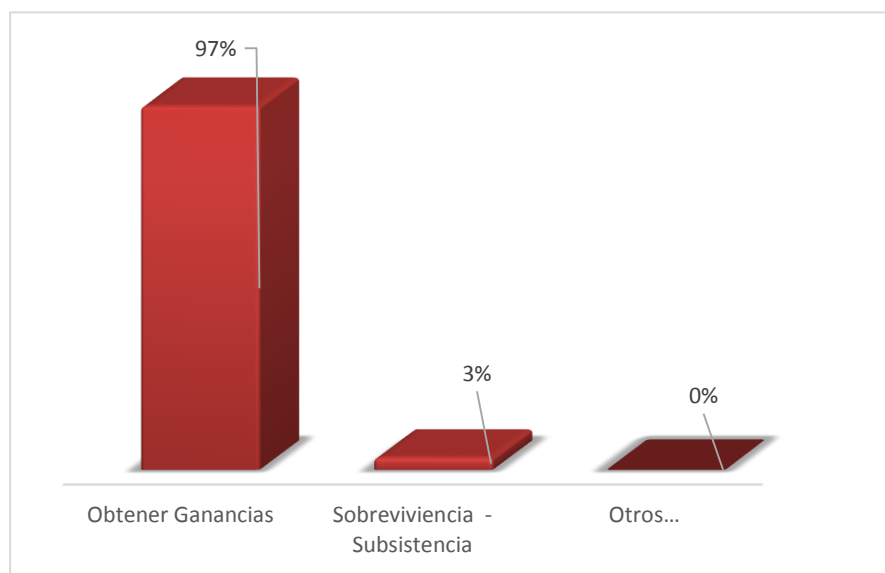


Figura 10: Gráfico de los motivos de formación de las MYPE´s

Fuente: Tabla 10

En la tabla y grafica 10 que señala los motivos de formación de las MYPE´s se observa, que del 100% de los encuestados el 97 % se formó para la obtención de ganancias y el 3% para la sobrevivencia-subsistencia.

Tabla 11: Forma de Financiamiento de la Actividad

EL FINANCIAMIENTO ES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Financiamiento propio (autofinanciamiento)	107	35%
Financiamiento de Terceros	198	65%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

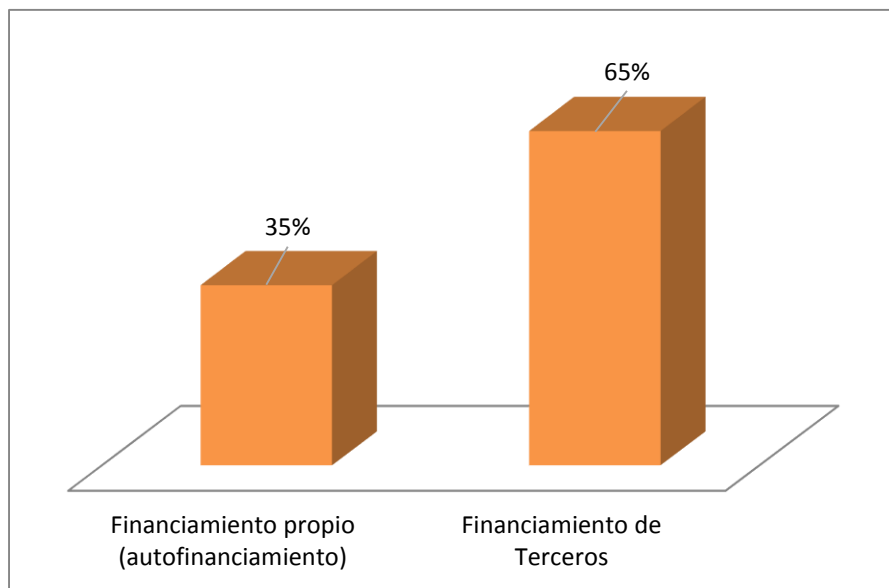


Figura11: Gráfico de barras de la forma de financiamiento de la Actividad de la MYPE.

Fuente: Tabla 11

En la tabla y grafica 11 se observa, que del 100% de los encuestados el 65 % el financiamiento es de terceros y el 35% el financiamiento es propio.

Tabla 12: Qué tipo de sistema financia la actividad

SISTEMA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidad No Bancaria	217	71%
Entidad Bancaria	83	27%
Otros	5	2%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

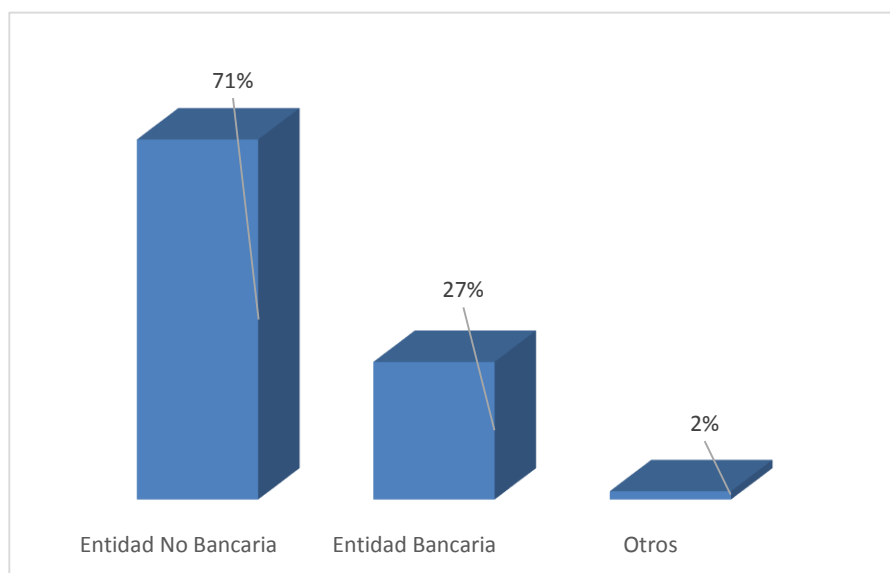


Figura 12: Gráfica de barras del sistema que financia la actividad.

Fuente: Tabla 12

En la tabla y grafica 12 se observa, que del 100% de los encuestados el 71 % ha obtenido su financiamiento en entidades no bancarias y el 2% en otros.

Tabla 13: Nombre de la Entidad Financiera

ENTIDAD FINANCIERA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Caja Arequipa	135	44%
Mi banco	59	19%
Caja Municipal Cusco	73	24%
Caja Sullana	22	7%
Usureros	6	2%
Otros	10	3%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

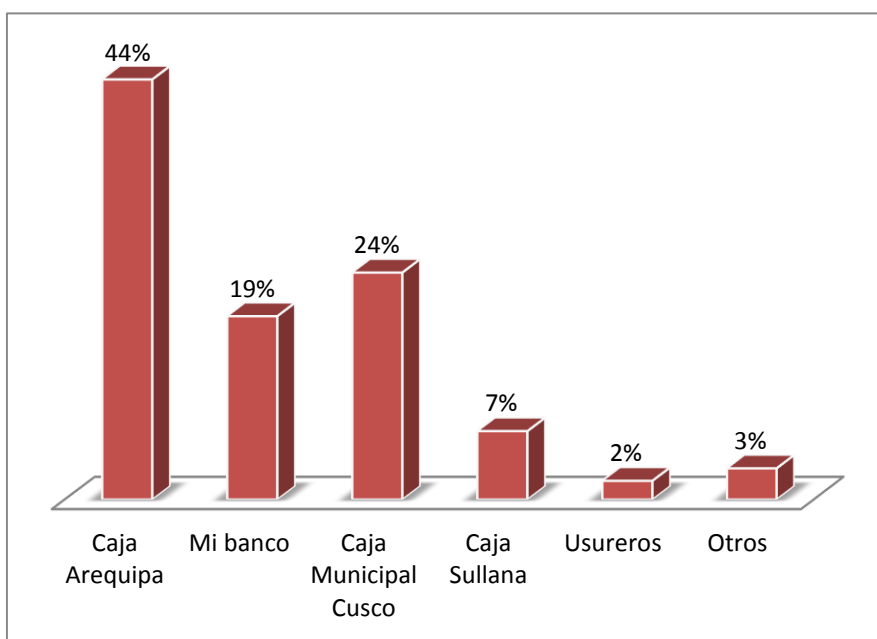


Figura 13: Gráfica del nombre de la entidad que apoya al financiamiento

Fuente: Tabla 13

En la tabla y grafica 13 con relación a la entidad que apoya con el financiamiento, se observa, que del 100% de los encuestados el 44 % ha obtenido su financiamiento en Caja Arequipa y el 2% en Usureros.

Tabla 14: Entidades Financieras que otorgan mayores facilidades del crédito

FACILIDAD DE CRÉDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidad No bancaria	235	77%
Entidad Bancaria	60	20%
Otros	10	3%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

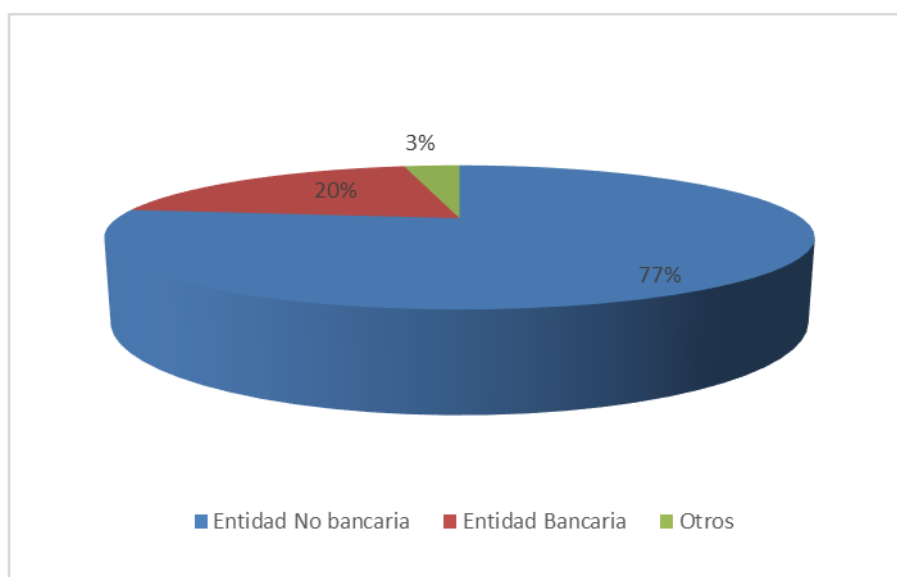


Figura 14: Gráfico de entidades financieras que otorgan mayores Facilidades del crédito.

En la tabla y grafica 14 con relación a la entidad financiera que otorga mayores facilidades con el crédito, se observa, que del 100% de los encuestados el 44 % ha obtenido su financiamiento en Caja Arequipa y el 2% en Usureros.

Tabla 15. Que tasa de interés pago mensualmente

FACILIDAD DE CRÉDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20%	28	9%
25%	13	4%
30%	27	9%
No Precisa	237	78%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

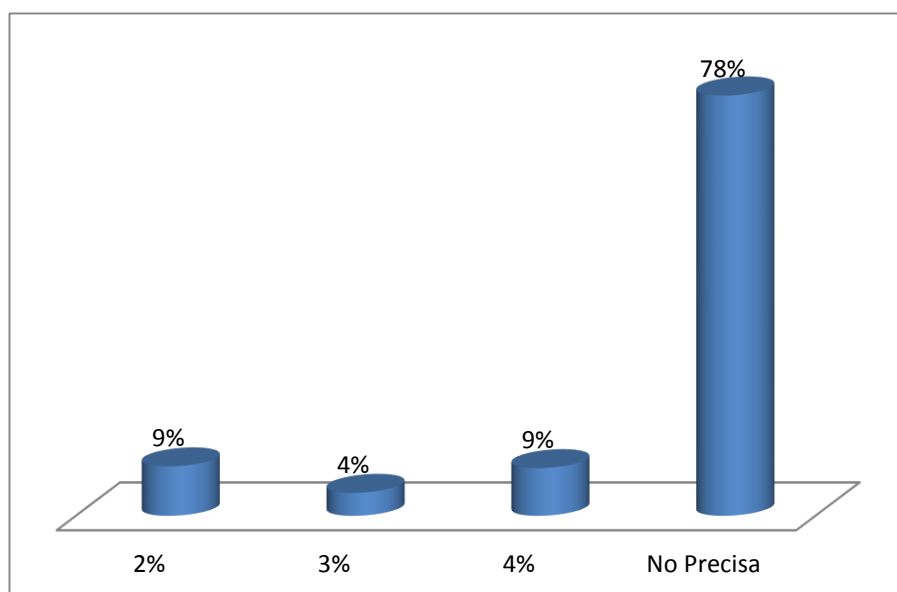


Figura15: Gráfico de barras de la tasas de interés que paga

Fuente: Tabla 14

En la tabla y grafica 14 en relación a la tasa de interés mensual que pagan las MYPE's se observa, que del 100% de los encuestados el 78 % no precisa facilidades de crédito y el 4% tiene facilidad de crédito del 25%

Tabla 16: Los Créditos otorgados fueron en los montos solicitados

MONTOS SOLICITADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	218	71%
No	87	29%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

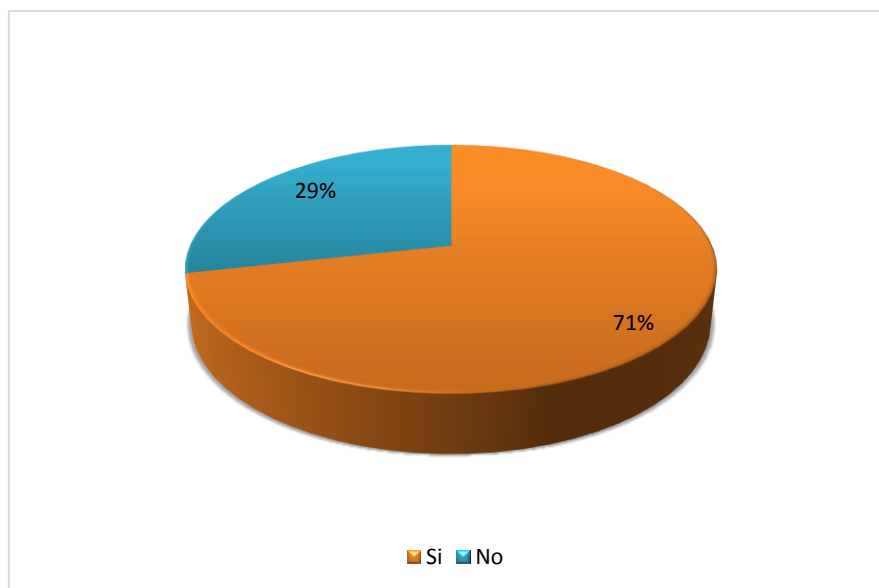


Figura 16: Gráfico pastel de los créditos otorgados con relación a Montos solicitados por las MYPE's

Fuente: Tabla 16

En la tabla y grafica 16 se observa, que del 100% de los encuestados el 71 % indica que si recibió el crédito en el monto solicitado y el 29% no recibió en el monto solicitado.

Tabla 17: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

MONTO DEL CRÉDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 500 a 3,000	133	44%
De 3,001 a 5,000	74	24%
De 5,001 a 7,000	37	12%
De 7,001 a 10,000	54	18%
Mas de 10,000	7	2%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

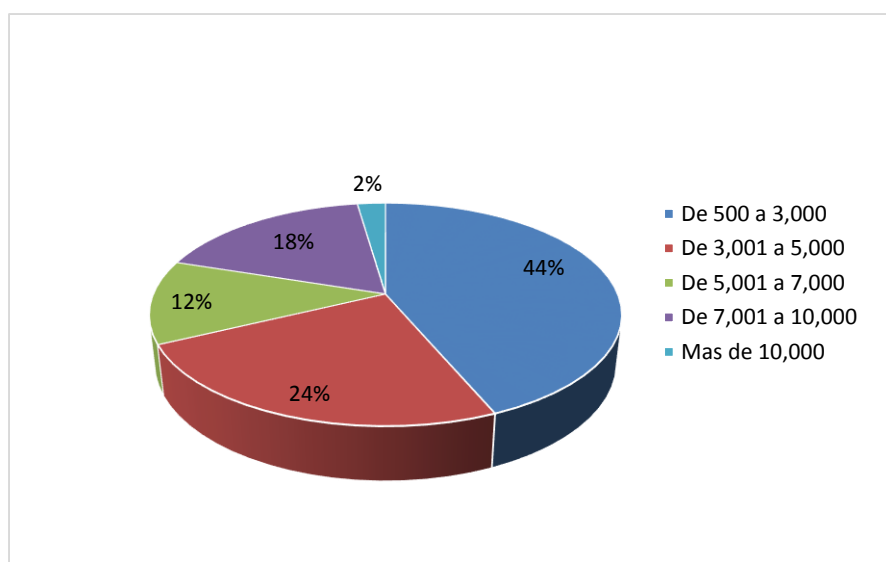


Figura 17: Gráfico Pastel de los créditos otorgados con relación a los montos solicitados.

Fuente: Tabla 17

En la tabla y grafica 17 de acuerdo con los créditos otorgados y los montos solicitados, se observa, que del 100% de los encuestados el 44 % indica que los montos promedios fueron entre 500 a 3, 000 soles y el 2% más de 10,000 soles.

Tabla 18: Plazo del crédito Solicitado

PLAZO DEL CREDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De Corto Plazo	231	76%
De Largo Plazo	74	24%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

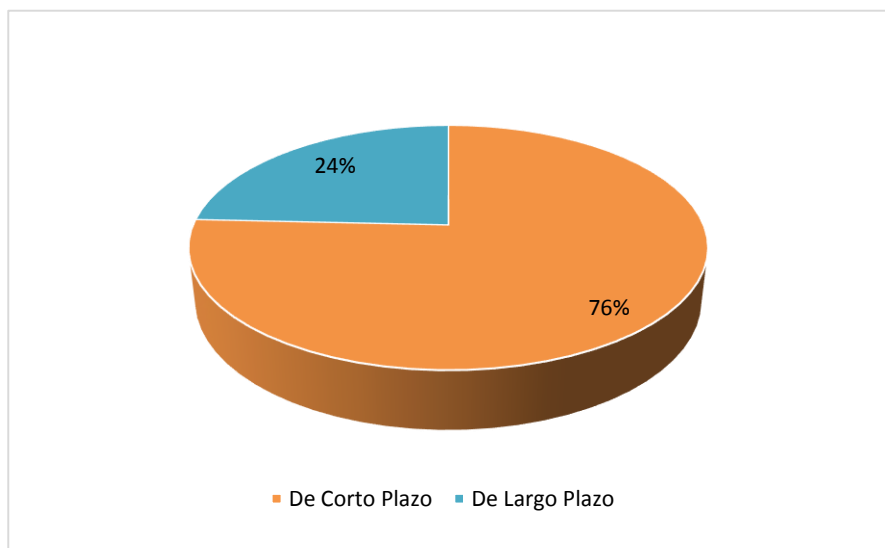


Figura 18. Gráfico Pastel del Plazo del crédito solicitado.

Fuente: Tabla 18

En la tabla y grafica 18 con relación al plazo del crédito solicitado se observa, que del 100% de los encuestados el 76 % indica que recibió crédito a corto plazo y el 24% indica que recibió su crédito a largo plazo.

Tabla 19: En que fue invertido el crédito solicitado

TIPO DE INVERSIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de Trabajo	197	65%
Mejoramiento y/o ampliación	101	33%
Activos Fijos	7	2%
Programa de Capacitación	0	0%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

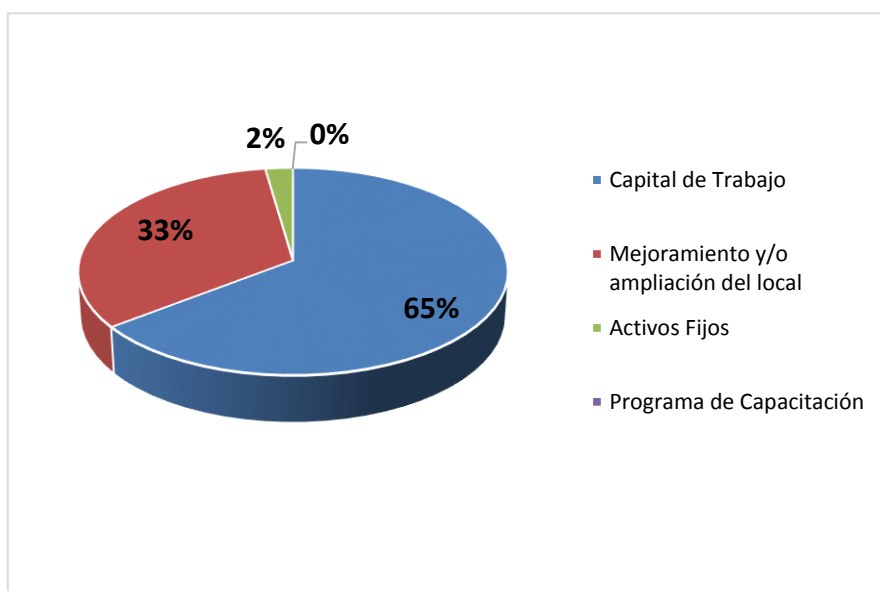


Figura 19: Gráfico Pastel sobre la inversión del crédito solicitado

Fuente: Tabla 19

En la tabla y grafica 19 con referencia a la inversión con el crédito solicitado, se observa, que del 100% de los encuestados el 65 % indica que invirtió en capital de trabajo y el 2% invirtió en activo fijo.

Tabla 20: Recibió Capacitación para el otorgamiento del Préstamo

RECIBO CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No Precisa	0	0%
Si	40	13%
No	265	87%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

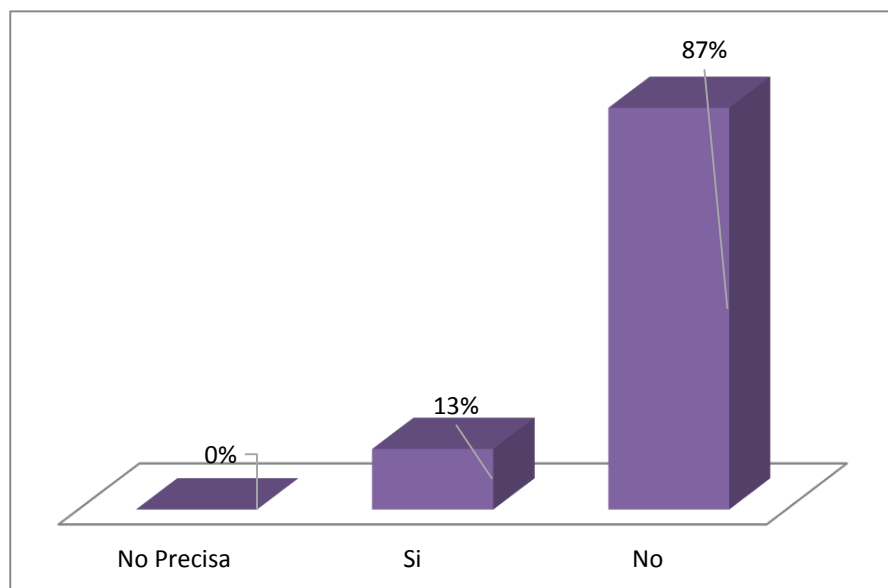


Figura 20: Gráfico de barras de recibir capacitación para el Otorgamiento del préstamo.

Fuente: Tabla 20

En la tabla y grafica 20 se observa, que del 100% de los encuestados el 87 % indica que no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo y el 13% indica que si recibió capacitación.

Tabla 21: En los dos últimos años recibió algún tipo de Capacitación

RECIBO CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No recibieron	265	87%
Un curso	17	6%
Dos cursos	23	8%
Tres cursos	0	0%
Cuatro cursos	0	0%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

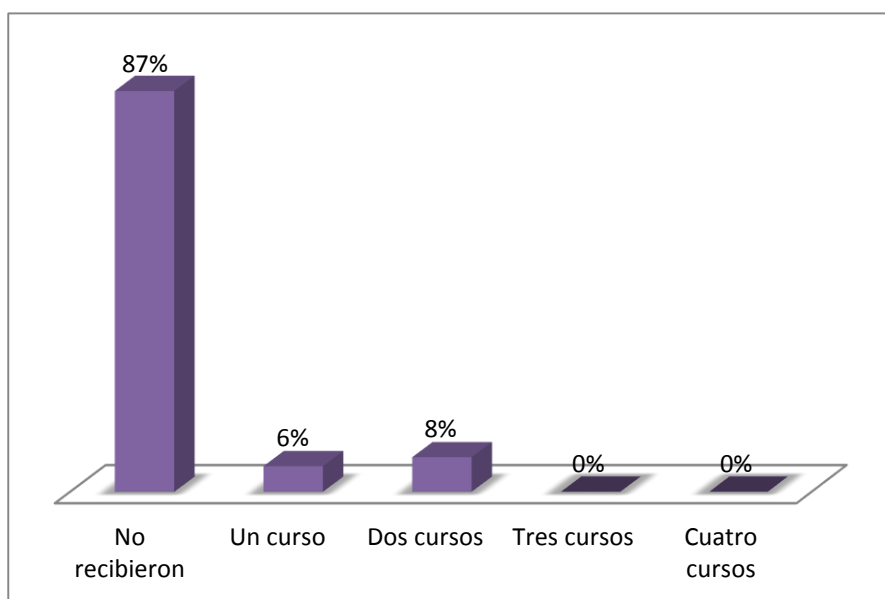


Figura 21: Gráfico de barras de los dos últimos años que recibe algún

Tipo de capacitación

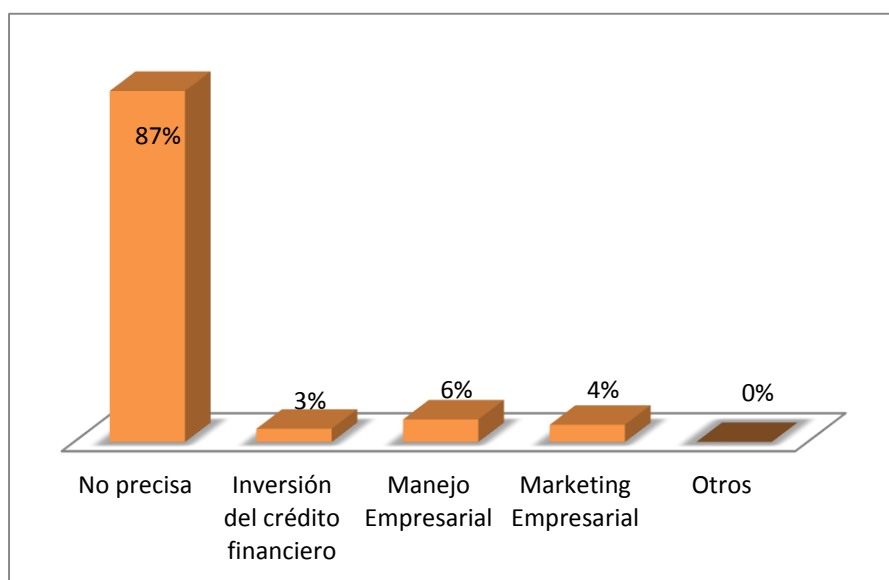
Fuente: Tabla 21

En la tabla y grafica 21 se observa, que del 100% de los encuestados el 87 % indica que no recibió capacitación y el 6% recibió un curso.

Tabla 22: Qué tipo de curso recibió en Capacitación

RECIBO CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	265	87%
Inversión del crédito financiero	10	3%
Manejo Empresarial	17	6%
Marketing Empresarial	13	4%
Otros	0	0%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.



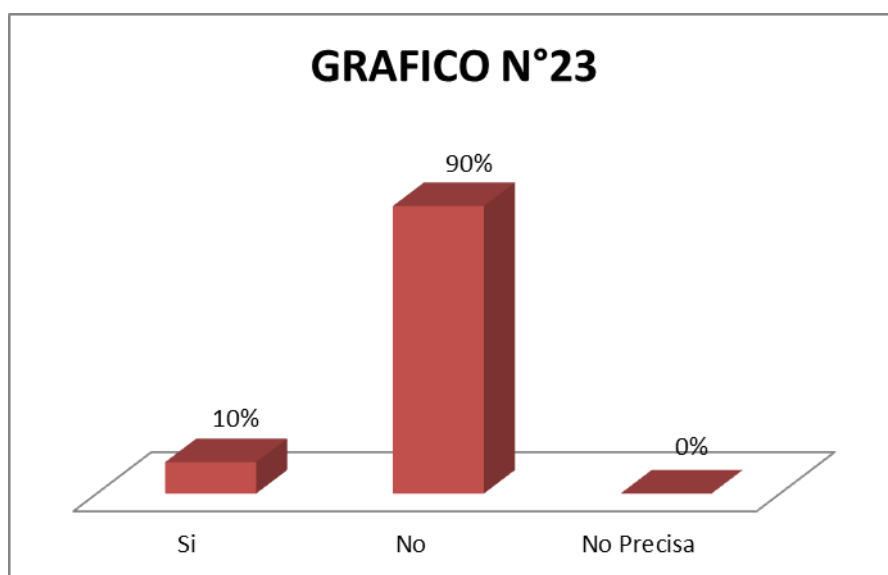
Fuente: Tabla 22

En la tabla y grafica 22 del tipo de curso que recibió de la MYPE's se observa, que del 100% de los encuestados el 87 % indica que no precisa y el 3% recibió capacitación de inversión del crédito.

Tabla 23: El Personal recibió capacitación

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	30	10%
No	275	90%
No Precisa	0	0%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.



Fuente: Tabla 23

En la tabla y grafica 23 se observa, que del 100% de los encuestados el 90 % indica que el personal no recibió capacitación y el 10% si recibió capacitación.

Tabla 24: Que cantidad de curso recibió el personal

RECIBO CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Un curso	25	83%
No precisa	5	17%
Total	30	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

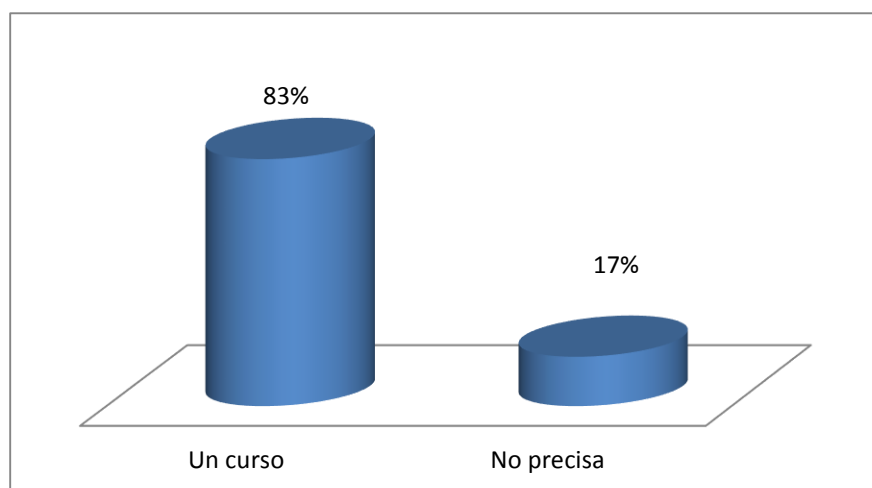


Figura 24: Gráfico de barras de la cantidad de curso que recibió el personal De la MYPE.

Fuente: Tabla 24

En la tabla y grafica 24 se observa, que del 100% de los encuestados el 83 % indica que el personal solamente recibió un curso de capacitación y el 17% menciona que no sabe precisar.

Tabla 25: En qué años recibió más Capacitación

AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	275	90%
Año 2017	22	7%
Año 2016	8	3%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

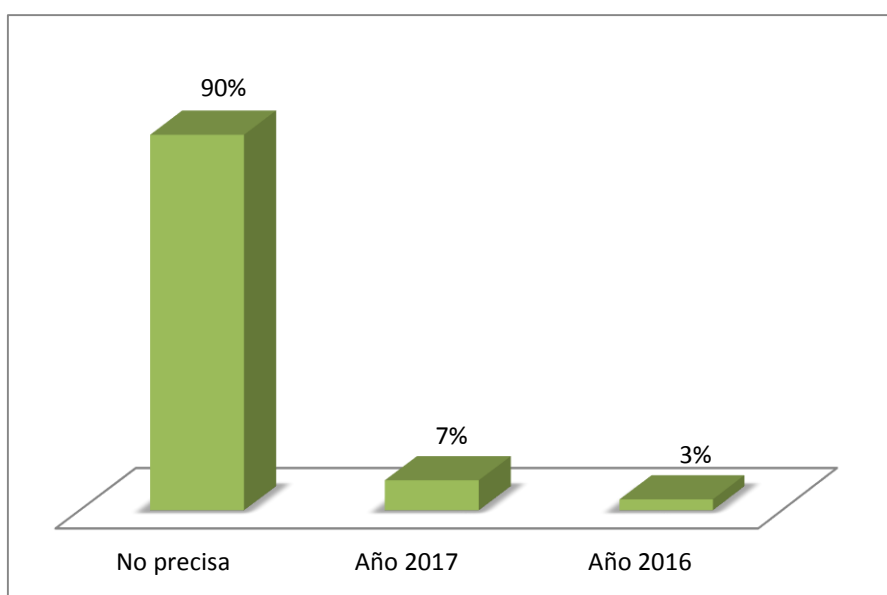


Figura 25: Gráfico de barras de años que recibió más capacitación

Fuente: Tabla 25

En la tabla y grafica 25 que relaciona los años que más recibió capacitación, se observa, que del 100% de los encuestados el 90 % indica que no sabe precisar y el 3% indica que el personal recibió más capacitación en el año 2016.

Tabla 26: La Capacitación es una Inversión

APACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No Precisa	0	0%
Si considera	226	74%
No considera	79	26%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

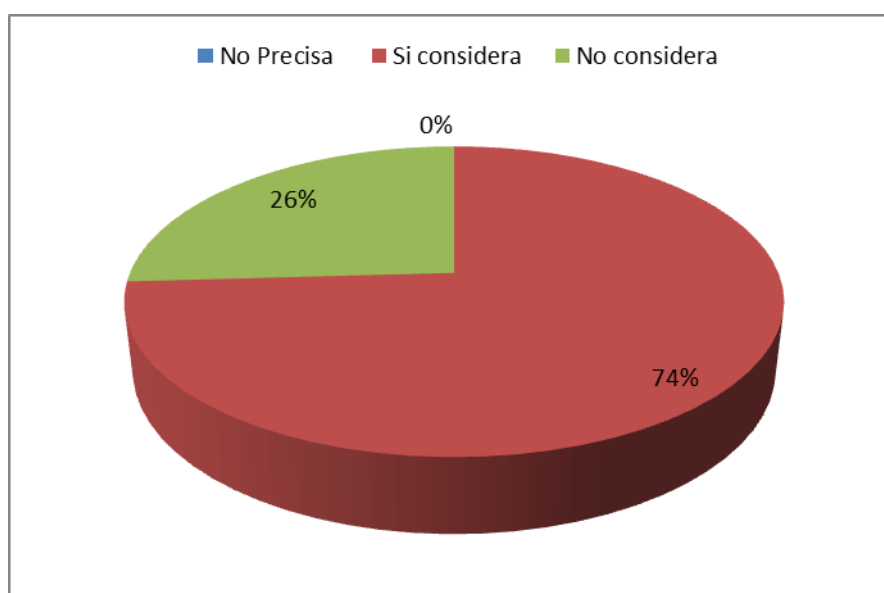


Figura 26: Gráfico Pastel de que la capacitación es una Inversión

Fuente: Tabla 26

En la tabla y grafica 26 que relaciona si la capacitación es una inversión, se observa, que del 100% de los encuestados el 74 % menciona que si consideran a la capacitación como una inversión y el 26% indica que no considera la capacitación como una inversión.

Tabla 27: La Capacitación es relevante para su empresa

CAPACITACIÓN ES RELEVANTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si considera	257	84%
No considera	21	7%
No Precisa	27	9%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

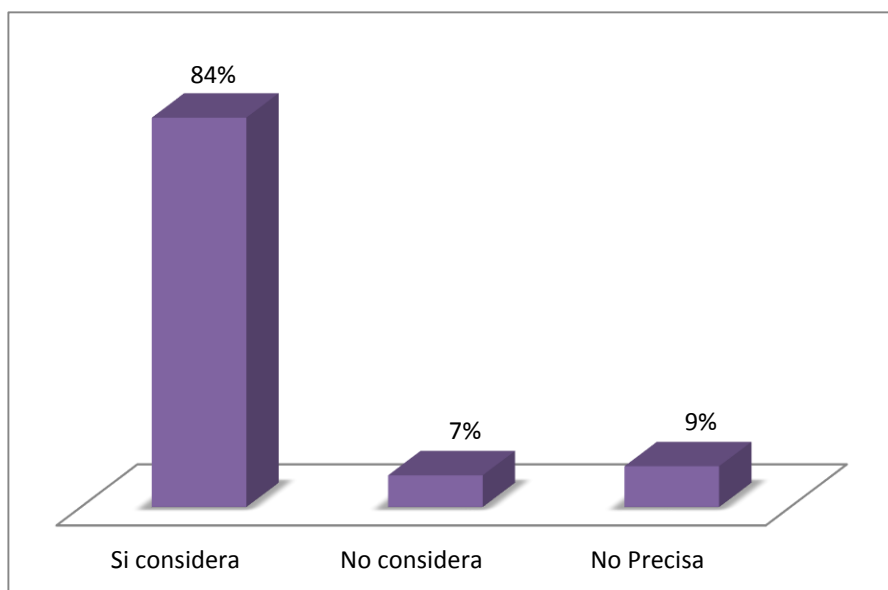


Figura 27: Gráfico de barras de la capacitación es relevante para su empresa

Fuente: Tabla 27

En la tabla y grafica 27 se observa, que del 100% de los encuestados el 84 % menciona que si consideran a la capacitación relevante para su empresa y el 7% indica que no lo considera relevante.

Tabla 28: En qué temas se capacitaron sus trabajadores

TEMAS DE CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Gestión Empresarial	1	3%
Manejo eficiente del microcrédito	4	13%
Gestión Financiera	1	3%
Prestación del mejor servicio al cliente	24	80%
Otros	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

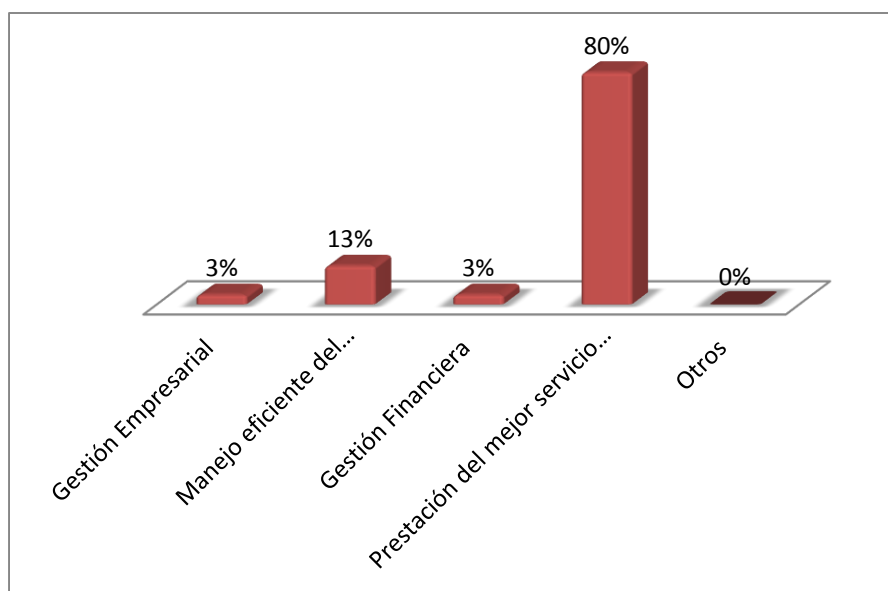


Figura 28: Gráfico de barras de temas de capacitación a trabajadores

Fuente: Tabla 28

En la tabla y grafica 28 con relación a los temas de capacitación, se observa, que del 100% de los encuestados el 80 % indica que se capacito en el curso “prestación del mejor servicio al cliente.” y el 6% en” Gestión empresarial y Financiera”.

Tabla 29: El Financiamiento con respecto a la Rentabilidad de su Empresa

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No	35	11%
Si	255	84%
No Precisa	15	5%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

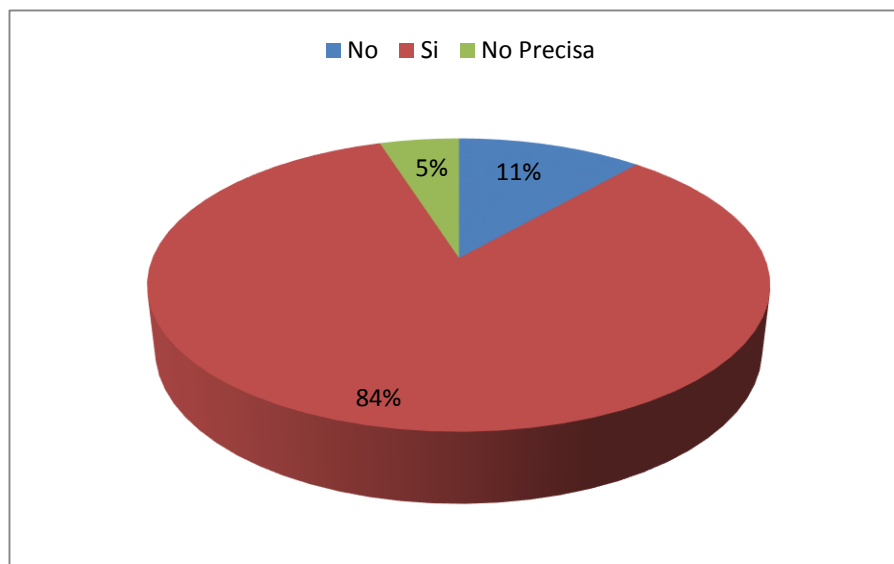


Figura 29: Gráfico Pastel del financiamiento con respecto a rentabilidad de la empresa

Fuente: Tabla 29

En la tabla y grafica 29 con referencia al financiamiento con se observa, que del 100% de los encuestados el 84 % indica que si ha mejorado la rentabilidad y el 5% no sabe precisar.

Tabla 30: La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	275	90%
No	25	8%
No Precisa	5	2%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

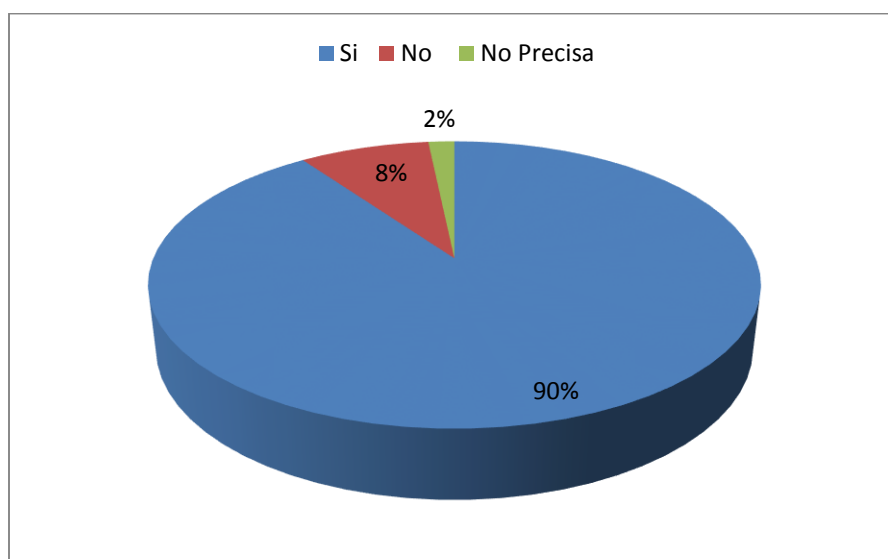


Figura 30: Gráfico Pastel de la capacitación con la rentabilidad

Fuente: Tabla 30

En la tabla y grafica 30 se observa, que del 100% de los encuestados el 90 % indica que la capacitación mejora la rentabilidad y el 2% no sabe precisar.

Tabla 31: La rentabilidad ha mejorado de la empresa en os dos últimos años

CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	255	83.6%
No	30	9.8%
No Precisa	20	6.6%
Total	305	100%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.

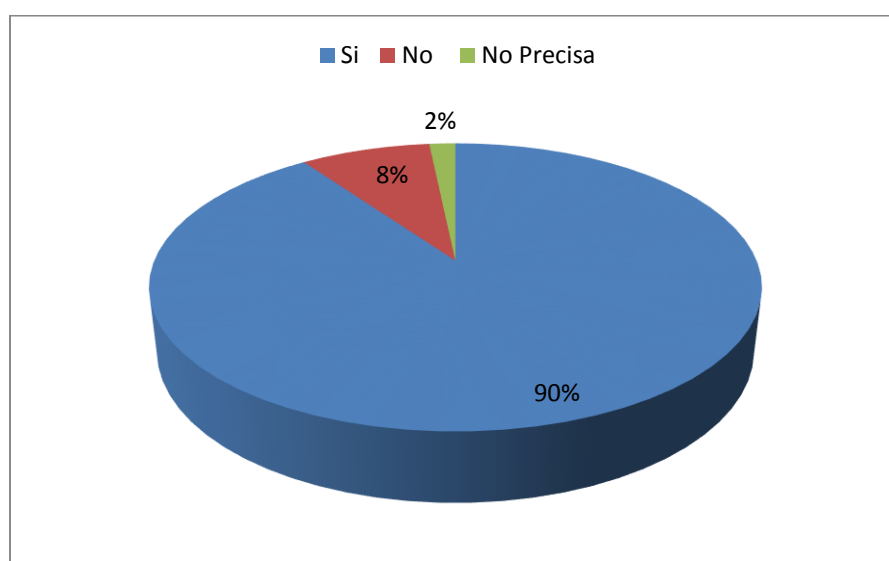


Figura 31: Gráfico Pastel de la rentabilidad en los dos últimos años

Fuente: Tabla 31

En la tabla y grafica 31 con respecto a la rentabilidad de los dos últimos años de la MYPE, se observa, que del 100% de los encuestados el 83.6 % indica que la rentabilidad ha mejorado en su empresa y el 2% no sabe precisar.

Tabla 32: La rentabilidad ha disminuido en los dos últimos años

CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	25	8%
No	255	84%
No Precisa	10	3%
Total	290	95%

Fuente: Elaboración Propia: Encuestas aplicadas a microempresarios de MYPES en estudio.



Figura 32: Gráfico Pastel de la rentabilidad en los dos últimos años

Fuente: Tabla 32

En la tabla y grafica 32 con respecto a si la rentabilidad ha disminuido en los dos últimos años de la MYPE, se observa, que del 100% de los encuestados el 84% indica que la rentabilidad no ha disminuido en su empresa y el 3% no sabe precisar.