



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA
MINORISTA DE ABARROTES DEL DISTRITO DE VÍCTOR
LARCO HERRERA, AÑO 2015**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

BACH: SALDARRIAGA SALAZAR FRANKLIN ADRIÁN

ASESOR:

MGTR: SANTOS CARLOS ALFARO RODRIGUEZ

TRUJILLO – PERU

2016

TÍTULO DE LA TESIS:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta minorista de abarrotes del Distrito de Víctor Larco Herrera, año 2015”

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MBA. Santos Felipe Llenque Tume

Presidente

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

Secretario

Mgtr. Gisela Benites Pacherras de Soto

Miembro

AGRADECIMIENTO

A DIOS por permitirme la vida y lograr salir adelante con mucha fuerzas para poder cumplir con mis metas propuestas.

A mis padres por todo su apoyo en mis estudios, por la confianza que siempre me han tenido y por creer en mí.

A mi Asesor por sus sabios consejos y apoyo incondicional para la culminación de mi tesis.

DEDICATORIA

A mis padres y hermano por su cariño y aprecio, ya que sin su ayuda no hubiese logrado mis objetivos y metas.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro venta minorista de abarrotes del distrito de Víctor Larco Herrera, año 2015". La investigación es de diseño no experimental transversal descriptiva, para llevarla a cabo, se escogió una muestra poblacional de 108 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios, el 100% de los encuestados son adultos, el 82% son del sexo masculino y el 18% del sexo femenino, el 41% tiene instrucción académica superior técnica. Las características de las MYPE, el 80% lleva más de 10 años en la actividad empresarial del rubro de abarrotes, los puesto de venta tienen el 89% que cuentan con ayudantes.

En cuanto al financiamiento, el 56% financia su actividad con préstamos a las cajas de ahorro y el 30% lo hacen con préstamos a otros.

Respecto a la capacitación, el 5% si recibió capacitación tributaria de parte de la Sunat, el 99% de los ayudantes vienen siendo capacitados por los mismos empresarios y el 1% en atención al cliente en las MYPE de las tiendas de abarrotes.

Respecto a la rentabilidad, el 52% de las empresas sostiene que su rentabilidad por el financiamiento y capacitación recibida no pueden obtener muy buenos resultados, el 54% de los encuestados no conocen mucho de su régimen que se encuentran y que por lo consiguiente se los recomendaron. Los vendedores no prestan la atención debida en el manejo de sus recursos y es por ello que los comerciantes deciden la formalización para obtener un buen nivel de financiamiento, capacitación y rentabilidad para una mayor satisfacción.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The present research work has as general objective to determine the main characteristics of the financing, training and profitability of the micro and small enterprises sector retail - retail grocery sector of the Víctor Larco Herrera district, year 2015 ". The research is non descriptive cross - sectional descriptive design, to carry it out, a population sample of 108 MSEs was chosen, to which a questionnaire of 17 closed questions was applied, using the survey technique.

The following results were obtained: As far as the characteristics of the entrepreneurs, 100% of the respondents are adults, 82% are male and 18% female, 41% have higher technical academic instruction. The characteristics of the MSEs, 80% have more than 10 years in the business of the grocery item, the sales stand have 89% who have assistants.

In terms of financing, 56% finance their activity with loans to savings banks and 30% do so with loans to others.

Regarding training, 5% received tax training from the Sunat, 99% of the assistants are being trained by the same entrepreneurs and 1% in customer service in the SMEs of the grocery stores.

Regarding the profitability, 52% of the companies maintain that their profitability by the financing and capitation received can not obtain very good results, 54% of the respondents do not know much of their regime that they are and that consequently the Recommended. Sellers do not pay due attention to the management of their resources and that is why traders decide to formalize to obtain a good level of financing, training and profitability for greater satisfaction.

Key words: Financing, training, profitability, MYPE.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Título de la tesis	i
Hoja de firma del jurado	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la Literatura	5
2.1 Antecedentes	5
2.2. Bases Teóricas	9
2.3 Marco Conceptual.....	15
III. Metodología	22
3.1 El Tipo y el Nivel de la Investigación de la Tesis	22
3.2 Diseño de la investigación	22
3.3. El Universo o Población	23
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	25
3.5 Técnicas e Instrumentos.....	28
3.6 Plan de Análisis.....	28
3.7 Matriz de Consistencia.....	29
3.8 Principios Éticos	30

IV. Resultados.....	31
4.1 Resultados.....	31
4.2 Análisis de los Resultados	48
V. Conclusiones	50
5.1 Recomendaciones	51
VI. Referencias Bibliográficas.....	52
Anexos	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Sexo del representante legal de la empresa.....	31
Tabla N° 02: Grado académico	32
Tabla N° 03: Hace cuánto tiempo se dedica al negocio de abarrotes.....	33
Tabla N° 04: Su empresa es formal.....	34
Tabla N° 05: Que tipo de empresas es.....	35
Tabla N° 06: Cuantos días a la semana trabaja	36
Tabla N° 07: Cuánto es su nivel de ventas mensual.....	37
Tabla N° 08: Cuenta con trabajadores su empresa.....	38
Tabla N° 09: En qué régimen tributario esta su empresa	39
Tabla N° 10: Qué entidad financiera solicita Ud. su préstamo	40
Tabla N° 11: Ha recibido alguna capacitación tributaria por parte de la sunat.....	41
Tabla N° 12: Conoce Ud. Los requisitos y condiciones del régimen tributario al que pertenece.....	42
Tabla N° 13: Que motivo a Ud. a elegir el régimen del que se encuentra	43
Tabla N° 14:Cuál es el monto promedio de ventas declarado por su empresa	44
Tabla N° 15: Los trabajadores de la empresa se capacitan	45
Tabla N° 16: Qué tipo de capacitación recibe su colaborador	46
Tabla N° 17: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	47

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01: Sexo del representante legal de la empresa	31
Gráfico N° 02: Grado académico	32
Gráfico N° 03: Hace cuánto tiempo se dedica al negocio de abarrotes.....	33
Gráfico N° 04: Su empresa es formal.....	34
Gráfico N° 05: Que tipo de empresas es.....	35
Gráfico N° 06: Cuantos días a la semana trabaja	36
Gráfico N° 07: Cuánto es su nivel de ventas mensual.....	37
Gráfico N° 08: Cuenta con trabajadores su empresa.....	38
Gráfico N° 09: En qué régimen tributario esta su empresa	39
Gráfico N° 10: Qué entidad financiera solicita Ud. su préstamo	40
Gráfico N° 11: Ha recibido alguna capacitación tributaria por parte de la sunat	41
Gráfico N° 12: Conoce Ud. Los requisitos y condiciones del régimen tributario al que pertenece.....	42
Gráfico N° 13: Que motivo a Ud. a elegir el régimen del que se encuentra	43
Gráfico N° 14: Cuál es el monto promedio de ventas declarado por su empresa	44
Gráfico N° 15: Los trabajadores de la empresa se capacitan	45
Gráfico N° 16: Qué tipo de capacitación recibe su colaborador	46
Gráfico N° 17: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	47

I. INTRODUCCIÓN

Como política de continuar brindando información, el Ministerio de la Producción, a través del Vice ministerio de MYPE e Industria, pone a su disposición estudios sobre un sector importante de la economía nacional como es el caso de las empresas MYPE, el crecimiento sostenido se manifiesta en indicadores macroeconómicos positivos que tiene proyecciones favorables desde hace varios años con tendencia creciente para los próximos años, por ello se reitera el compromiso de contar con información actualizada sobre el sector empresarial, especialmente de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE). (Silva, Magali, 2012).

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPE son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno.

Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México-, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas:

Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPE y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPE peruana.

Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación -- mediante un modelo de acciones y estrategias-- que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios. (Albújar, Haydeé, 2008).

Trujillo no es ajeno a estos cambios, en esta ciudad se han establecido grandes centros comerciales tales como Real Plaza, Open Plaza, Mall Aventura Plaza, Makro, entre otros. Son competidores directo de los comerciantes de abarrotes, ya que también ofrecen la venta al por mayor y menor en abarrotes. Todos estos tienen un gran mercado en la ciudad, aun cuando existen estos nuevos centros comerciales, las tiendas del mercado Santa Rosa no se han visto afectadas y han logrado mantener su movimiento comercial. Es por ello que personas en busca de un negocio propio optan por ubicarse alrededor de este mercado por el gran movimiento de comercio que este tiene, y es así que sin la debida y adecuada información dan marcha a su negocio. Algunos comerciantes han intentado formalizarse y cuentan con RUC, licencia de funcionamiento, libros contables y otros documentos que exige la ley. Estos actos si bien indican una formalización por parte de estos comerciantes, no indican que cumplen adecuadamente sus obligaciones, puesto que para poder subsistir frente a otros informales o la competencia extranjera, no registran su real movimiento, es decir evaden parte de sus obligaciones. (Chalan y Caldas, 2013).

El mayor desafío para más de la mitad de las MYPE latinoamericanas en los próximos años es la expansión de su negocio. En concreto, sus principales retos son ampliar su negocio, expandir operaciones, incrementar las ventas, ampliar la base de clientes, adquirir inventarios, comprar equipos y herramientas para ofrecer al cliente una infraestructura adecuada de acuerdo al rubro en el que se desarrollan. (Yamakawa y otros, 2010).

Otros comerciantes muchas veces, para evadir las obligaciones, no emiten las boletas y facturas de las ventas realizadas durante el día, solo las emiten cuando no conocen al comprador. (Charlas SUNAT Infracciones del Art. 74° del Código Tributario).

La informalidad también se puede apreciar al momento que los comerciantes adquieren sus mercaderías no solicitando comprobantes de pago y/o no utilizando los medios de pago que corresponden.

En lo que respecta al sector comercio - rubro venta de abarrotes en la av. Manco Capac N° 702 – vista alegre en el Distrito de Víctor Larco Herrera, las MYPE del ámbito de estudio están ubicadas en la periférica de la Av. Huaman, las cuales se dedican a la venta de abarrotes y ventas de verduras entre otros productos.

Por otra parte viendo el crecimiento y desarrollo de las MYPE en todo el país así como en el Distrito de Victor Larco Herrera donde hemos venido desarrollando el estudio de investigación, existen micro y pequeñas empresas que por no contar con estrategias de segmento de mercado en su rubro no logran un buen posicionamiento, por lo cual se realiza estudio de investigación, acerca de la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta minorista de abarrotes”. (Citado por Sarmiento, 2011).

Es por ello que se planteó el siguiente enunciado o pregunta de investigación:

“¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta minorista de abarrotes del Distrito de” (Citado por Sarmiento, 2011), Víctor Larco Herrera, año 2015?

Para dar solución a los problemas de investigación se propuso como objetivo general:

Determinar las “características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta minorista de abarrotes; en el Distrito de” (Citado por Sarmiento, 2011) Víctor Larco Herrera, año 2015.

Y como objetivos específicos:

- Determinar las características del financiamiento, de las MYPE del sector de venta minorista de abarrotes.
- Determinar las características de capacitación de las MYPE del sector de venta minorista de abarrotes
- Determinar las características de la rentabilidad de las MYPE del sector de venta minorista de abarrotes

Finalmente, esta investigación se justifica en que este estudio permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación “del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio” (Citado por Sarmiento, 2011) – rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera; es decir, nos permitirá conocer las principales características generales y específicas del rubro mencionado.

También la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre “las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta minorista de abarrotes del distrito” (Citado por Sarmiento, 2011) Víctor Larco Herrera, año 2015.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

(Sakho et ál., 2007). En Bolivia se reconoce la importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en la economía nacional, no solo por el elevado número de firmas, sino fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socioeconómicos, como por ejemplo, su aporte al PIB, a la mejora de la distribución del ingreso y al ahorro familiar.

Sin embargo, una característica de este tipo de agentes es su dinámica variable en el tiempo, dado que inician y cierran actividades en períodos cortos mientras que aquellas que permanecen, cambian de actividad económica o se trasladan a otro sitio frecuentemente. Además, la informalidad de sus operaciones las sitúa como altamente vulnerables, lo que dificulta, al menos, su identificación e investigación.

Conclusiones:

- El perfil de las empresas Latinoamericanas nos será de utilidad para tener un panorama de las diferentes formas que se tiene para clasificar a las MIPYMES, su conformación sectorial y su importancia medida en términos de su aporte en la economía de sus respectivos países. Lo anterior permitirá hacer un llamado de atención a quienes tienen en sus manos las decisiones de implementar políticas públicas que apoyen el desarrollo de este tipo de empresas.

Ráfaga (2009), en su investigación ve el problema histórico de la MYPE es la escasa competitividad, informalidad y ausencia del financiamiento realizado en ciudad de Cajamarca; señala que la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las MYPE no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que sólo aparecen en campañas

políticas prometiendo los cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación que futuro les espera. Otra debilidad que presentan las MYPE, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras.

Henríquez (2010), En el período 2005-2008 las ventas totales y las ventas promedio por empresa de las MIPES experimentaron crecimiento en números absolutos. Sin embargo, en términos relativos su participación en las ventas totales se redujo entre estos mismos años de 10,2% a 7,8%, a raíz del mayor ritmo de crecimiento de las ventas de la gran empresa. Esta tendencia decreciente sólo continúa profundizando el comportamiento observado en años anteriores. El dinamismo o la alta tasa de creación de empresas es otro aspecto que caracteriza a las MIPES. Entre los años 1999-2006 la tasa de creación en microempresas fue de 15% en promedio; en la pequeña, de 4,5%; y en la grande, de 1,3%. Por su parte, la tasa de salida fue de 12%, 2% y 1%, respectivamente, lo que claramente deja un saldo bastante positivo para la MIPE.

Conclusiones:

- La MIPE tiene gran importancia desde la perspectiva del empleo, de la proporción de empresas que representa, de la dinámica de creación de empresas y cada vez más, cobra relevancia por su presencia en el sector terciario. Constituyen desafíos para este segmento de empresas, la calidad del empleo y la informalidad, su baja productividad y participación cada vez menor en las ventas totales. Especialmente esto último está señalando claramente desafíos en materia de competitividad y de inserción en los mercados, consustanciales al mejoramiento de la calidad del empleo constante.

Cabrera D. (2006), realizó una investigación sobre "Caja de ahorro como opción, para el financiamiento de micro y pequeños empresarios". En México

en la cual se, propone identificar y explicar las principales fuentes de financiamiento usadas por las micro y pequeñas, además de ubicar las ventajas y desventajas existen en el proceso de financiamiento de las MYPE y las importancia de las Cajas de Ahorro en su financiamiento. Se concluyó que el existe una escasez de financiamiento, para los micro y pequeños empresarios y esto se debe a las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos comerciales y la falta de cultura de financiamiento externo. Por otro lado se identificó la existencia de una desconfianza, para ingresar a una caja de ahorro, esto se debe al miedo a posibles fraudes por parte de estas identidades financieras. Para ello las Cajas de Ahorro y los organismos reguladores de las mismas deberán operar bajo una política de transparencia y una alta ética profesional.

Caldas, O. (2012). Factores Asociados a la Evasión Tributaria en la Industria de Calzado del Distrito del Porvenir.

Conclusiones:

- Existe un alto grado de informalidad en la industria del calzado ya que el 70.09% de los contribuyentes del sector calzado del distrito del Porvenir no está inscrito en el Régimen Único de Contribuyentes y solo el 29.91% de los contribuyentes del sector calzado del distrito del Porvenir está inscrito en el Régimen Único de Contribuyentes.

Ávila, A., & Tongo, S. (2013). “Evasión tributaria en los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del mercado mayorista del distrito Trujillo – Año 2013”.

Conclusiones:

- Por la actividad que realizan los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del mercado Santa Rosa pueden acogerse a cualquier régimen tributario (Nuevo Régimen Único Simplificado, Régimen especial de Renta y Régimen General). Es que hay un alto porcentaje de estos comerciantes que no

declaran la totalidad de sus ventas, lo que conlleva a una nueva evasión parcial del IGV e Impuesto a la Renta.

Recomendaciones:

- Los propietarios de las tiendas de abarrotes del distrito de Víctor Larco Herrera deberían de brindar mejores promociones, dar mejor calidad de los productos y del buen manejo del producto en su comercialización, y poder mejorar sus infraestructuras para una mejor presentación y garantía de la MYPE.
- Posicionar al mercado Santa Rosa de Víctor Larco Herrera en la mente del consumidor con volantes y afiches sobre sus ofertas al cliente, para obtener mayores clientes.
- Para una próxima investigación se debe de utilizar otro tipo de análisis para tener mayores y mejores resultados.

2.2 Bases teóricas

2.3.1 Teoría del financiamiento

La estructura de capital ha sido una de las áreas de las finanzas más estudiadas por académicos y profesionales orientados a determinar su relación con la maximización del valor de mercado de la empresa. La búsqueda de financiamiento ha generado que las empresas analicen qué es lo más conveniente para la misma, financiar los proyectos de inversión con mayores fondos propios o con mayores fondos ajenos. Este dilema ha generado los más variados estudios realizados en diferentes contextos económicos con el fin de encontrar una respuesta que permita dilucidar qué es lo mejor para la empresa sin ver disminuido su valor empresarial. Pero hasta hoy no hay una respuesta clara y consensuada sobre cuál es la mejor combinación para generar mayor riqueza. En general, podemos decir que cuánto más se endeuda la empresa y mayores son sus costos financieros, mayor será la probabilidad de que un descenso de los beneficios lleve a una insolvencia financiera y, a su vez, mayor será la probabilidad de incurrir en costos de insolvencia. Si la empresa aumenta su endeudamiento, debe prometer más a los acreedores lo que, a su vez, aumenta la probabilidad de quiebra y el valor de su costo. Los costos de quiebra los pagan los accionistas, pero los acreedores son conscientes de que los acabarán pagando ellos si dicha eventualidad se produce; por ello, piden una compensación por adelantado en forma de mayores tipos de interés o la imposición de cláusulas de protección cuando la empresa no es insolvente. Esto reduce los posibles resultados de los accionistas y el valor de la empresa en el mercado. Por otro lado, un adecuado endeudamiento podría generar una mayor rentabilidad para el accionista, debido a que si los ingresos responden a las expectativas generadas por los directivos de una empresa, el efecto apalancamiento generaría un incremento significativo en la rentabilidad del negocio aprovechando a su vez las ventajas tributarias provenientes de los intereses que genera el endeudamiento. Por otra parte, si la empresa emite mayor capital para financiar sus proyectos de inversión, su rentabilidad podría no incrementarse en la medida de lo deseado, esto debido a que los dividendos que pagaría una empresa por la emisión de nuevas acciones no tienen ventaja

tributaria, además que la emisión de nuevo capital incrementa el denominador de los ratios de rentabilidad (Rentabilidad sobre el patrimonio, beneficio por acción o dividendo por acción), lo que genera en términos generales una reducción de la rentabilidad. También hay que decir que el financiamiento de las inversiones con fondos propios genera menores riesgos financieros, lo que hace que la rentabilidad pueda ser menor. (Gómez L, 2008).

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

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las

Tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o con una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio”. (Citado por Sarmiento, 2011).

2.3.2 “Teoría 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". (Citado por Sarmiento, 2011).

Según “(Chacaltana, 2005), 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”. (Citado por Sarmiento, 2011).

“La teoría de las inversiones en capital humano

Para Leuven (2001) 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”. (Citado por Sarmiento, 2011).

Para Stevens (1994), “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”. (Citado por Sarmiento, 2011).

“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”. (Citado por Sarmiento, 2011). 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).

2.3.3 “Teoría de rentabilidad

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

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

(Citado por Sarmiento, 2011).

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

Definición:

El sector PYME está conformado en su mayoría por microempresas que se dedican a la prestación de servicios y a la comercialización de productos que en su mayoría son importados. Las personas que laboran en estas unidades productivas que a mí entender son de orden familiar perciben ingresos por debajo del salario mínimo legal, lo cual los convierte en subempleados, y a estas familias en pobres, por consiguiente a las PYMES en economías de subsistencia; en las que predomina la baja tecnología, la ausencia de herramientas de gestión y la improvisación, a pesar de que en su seno cuentan con capital humano capacitado” (Centty, 2008).

Características de las MYPE

(Ministerio de Economía y Finanzas, 2013), según la Ley N° 30056 las micro y pequeñas empresas deben ubicarse en una de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de:

“Ventas anuales:

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

Números de Trabajadores

- **Microempresa:** Contar con un máximo de 10 trabajadores.
- **Pequeña Empresa:** No debe de exceder los 100 trabajadores”. (Citado por Sarmiento, 2011).

Importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPE)

En la actualidad las MYPE representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas. Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que: Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). (Vásquez, 2013)

Tipos de micro y pequeñas empresas (MYPE):

Las MYPE se pueden clasificar de la siguiente manera:

MYPE de emprendimiento: Entendidas como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Se enfatiza el hecho que los emprendimientos se orientan hacia a la innovación, creatividad y transformación de una situación económica saludable y más deseable ya sea iniciando un negocio o haciendo mejoras para hacer más competitivas las empresas.

MYPE de subsistencia: Son las unidades económicas que no poseen capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal. Estas empresas disponen de un flujo de caja vital, pero no impactan de manera significativa en la generación de empleo debidamente remunerado.

Medianas y pequeñas empresas de acumulación: son unidades económicas que poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo. (Huamán, 2009)

Crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPE)

En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total.

El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las Pymes para el mismo periodo fue del 6,68%. En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las Pymes un 10%.

Es evidente que las Pymes, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras Pymes todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información. (Zúñiga, 2015)

2.3.2 Definición del financiamiento

Las fuentes de financiamiento se refieren a fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

Los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos. Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes, quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario. (Dominguez, 2009)

2.3.3 Gestión de capacitación

La capacitación del empleado consiste en un conjunto de actividades cuyo propósito es mejorar su rendimiento presente o futuro, aumentando su capacidad a través de la mejora de sus conocimientos, habilidades y actitudes. La capacitación en la empresa, debe brindarse al individuo en la medida necesaria, haciendo énfasis en los puntos específicos y necesarios para que pueda desempeñarse eficazmente en su puesto.

2.3.4 Definición de rentabilidad

(Andina, 2012) La rentabilidad de una MYPE puede situarse entre 30 y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400%, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene. Para las MYPE los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas, los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), como motos chinas, pueden ser muy rentables.

En el segmento de motos, hay márgenes inmensos y una pequeña empresa puede empezar importando diez o 15 motos; asimismo, mencionó que una microempresa como una juguería también puede obtener tranquilamente rentabilidades de 100%.

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

$$\mathfrak{R} = \frac{\textit{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\textit{Activo total a su estado medio}}$$

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

La rentabilidad financiera: La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma”. (Citado por Sarmiento, 2011).

La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\textit{Resultado neto}}{\textit{Fondos propios a su estado medio}}$$

2.3.5 Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de abarrotes.

Definición de abarrotes:

El comercio ha sido la principal fuente de mantenimiento del hombre y se origina con el trueque de mercancías, que dio paso al intercambio de divisas internacionales a nivel mundial.

Toda esta historia ha generado una mayor exigencia en los negocios, traducido en eficiencia y satisfacción total al cliente.

A lo largo del tiempo, este tipo de comercios en Perú, se han convertido en productos de primera necesidad y por lo tanto, altamente redituables. De tal manera que los analistas aseguran que las tiendas perviven en poblaciones donde tradicionalmente no tenían presencia.

Y es que, desde la época prehispánica ya se practicaba el comercio, así como diversas formas de intercambio, como el trueque de productos, según las necesidades que se tuvieran.

Años después, la práctica del comercio se modificó, pues durante el porfiriato se obligaba a los peones a trabajar en las haciendas y tenían que comprar todo lo que necesitaran –víveres, ropa, herramientas– en las “tiendas de raya” de las mismas haciendas. Lo cual los obligaba a seguir trabajando hasta que terminaran de pagar todo lo que debían.

En los años 40s, se instalaron nuevas tiendas, que conocemos hasta la fecha. Con este concepto, se modificaron los hábitos de consumo en el país, pues a ellas accedían todas las clases sociales.

Los comercios de abarrotes, misceláneas, estanquillos o tendajones, comprenden menos de la cuarta parte de los micronegocios del sector informal a nivel nacional.

Características de las tiendas de abarrotes

El edificio que se elija debe estar diseñado para resguardar los productos por algún desastre de la naturaleza, la empresa debería promover la buena función en el comercio de los productos a ofrecer, se debe tener habilidad y vista para atraer buenos compradores y tener buenos clientes potenciales. El edificio debe tener diversas actividades como son las ventas, manufactura, administración y recepción de mercadería y almacenaje y tener control de los productos a poseen la fecha de vencimiento caducada.

Importancia de las tiendas de abarrotes

Las tiendas de abarrotes han adquirido notable importancia en cualquier rincón del país, pues tienen una importante participación, conformando un sólido esquema dentro del comercio peruano, como el comercio detallista, que marcó la pauta para que en Perú los tenderos se transformaran en abarroteros, y sus negocios en las tiendas de abarrotes.

Sin lugar a dudas, este tipo de negocios ofrecen un mejor formato, pues se centran en la calidad de servicio a sus clientes y un trato más directo con sus clientes, lo que también las hace más rentables.

III. METODOLOGÍA

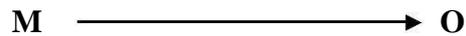
3.1 Diseño de la investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizara el diseño no experimental, descriptivo.

No experimental, porque se realizara sin manipular deliberadamente las variables, se observara los fenómenos tal como se presentan en el contexto real o dentro de él.

Descriptivo, porque solo se describirá las partes más importantes y relevantes de las variables de estudio sin hacer ninguna influencia de cambio.

Esquema



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas

O = Observación de las variables. Financiamiento y Rentabilidad

\longrightarrow Es la relación o asociación

3.2 Población y muestra

Población: La población estuvo conformada por 150 establecimientos de ventas de abarrotes en las inmediaciones de la Av. Manco Capac del Distrito Víctor Larco Herrera de la ciudad de Trujillo.

Muestra: Es el conjunto de MYPE que se van a investigar, su representación es: $n = 108$

Debido a que Víctor Larco Herrera, cuenta con una población de 63 317 hab. (Según INEI año 2014), se procede a obtener una población de 150 MYPE (Se ha creído conveniente centralizar la investigación en el mercado de Víctor Larco Herrera por ser la zona de mayor trascendencia demanda) la cual de acuerdo a ajustes por formula de población finita se obtiene una muestra de 108 MYPE que se adaptan a los requerimientos de nuestro estudio de investigación de lo cual nos permitirá determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes – Distrito de Víctor Larco Herrera, Año 2015” (Se considera para nuestro estudio de investigación lugares más concurridos).

Para lo cual se aplicó la fórmula de determinación del tamaño de la muestra para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95%, error de precisión del 5%. Para la selección de la muestra se ha tomado en cuenta el cuadro de:

$$\begin{aligned} N &= 150 \\ n &= \frac{Z^2 pq}{E^2} \\ \text{o también:} \\ n &= \frac{Z^2 Npq}{E^2(N-1)+Z^2 pq} \\ n &= \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)}{(0,05)^2} \\ n &= 384,16 \\ n &= \frac{384,16}{1+(384,16/150)} \\ n &= 108 \end{aligned}$$

Para la determinación de la muestra está circunscrita a las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito de Víctor Larco Herrera, Año 2015 que se encuentran ubicados en los perímetros de la Av. Huaman.

3.3 Definición y operacionalización de variables.

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o Gerentes de las MYPE.	Algunas características de los propietarios y/o Gerentes de las MYPE.	Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción.	Nominal: Primaria Secundaria Superior

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE.	Algunas características de las MYPE.	Su empresa es formal	Razón: Si No
		Qué tipo de empresa es	Razón: Natural Jurídica
		Cuenta con trabajadores en su empresa	Razón: Si No
		Ha recibido alguna capacitación tributaria por parte de la Sunat	Razón: Si No
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Razón: Si No
		Qué tipo de capacitación recibe su colaborador	Atención al cliente Marketing empresarial Manejo empresarial
		En qué régimen tributario esta su empresa	Razón: Rus Régimen Especial Régimen General

		Hace cuánto tiempo se dedica al negocio de abarrotes	Menos de 10 años De 10 años Más de 10 años
		Cuántos días a la semana trabaja	5 días 6 días 7 días
	Definición	Definición	Escala de medición
Variable complementaria	conceptual	Operacional: Indicadores Cuánto es su	Hasta 1000
Financiamiento en las MYPE.	El financiamiento ha generado que las empresas analicen qué es lo más conveniente para la misma, financiar los proyectos de inversión con mayores fondos propios o con mayores fondos ajenos.	nivel de venta mensual	De 1001 a 3000 De 3001 a 5000
		Monto promedio de venta declarado por su empresa	Menos de 1000 Entre 1001 a 3000 Hasta 10000
		Qué entidad financiera solicita Ud. su préstamo	Banco Caja de ahorro Otros

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE.	La rentabilidad de una MYPE puede situarse entre 30 y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400%, dependiendo del tipo de bien que se vende	Conoce Ud. los requisitos y condiciones del régimen tributario al que pertenece	Nominal: Si No
		Que motivo usted a elegir el régimen que se encuentra	Es el más simple Me lo recomendaron Pago menos
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No

3.4 Técnica e instrumento

Técnica: Es un proceso formal estructurado y utilizado en la investigación exploratoria, mediante la encuesta.

Instrumento de recolección de datos: Es la ayuda que el investigador construye para la recolección de datos a fin de facilitar la medición de los mismos mediante un cuestionario estructurado de 17 preguntas.

3.5 Plan de análisis

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también explicados, fueron incorporados a los programas especiales de cómputo, Excel, para el análisis de la información se presentó en cuadros y gráficos.

3.6 Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de venta minorista de abarrotes del distrito de Víctor Larco Herrera?</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de venta minorista de abarrotes del distrito de Víctor Larco Herrera?</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar las características del financiamiento, de las MYPE del sector de venta minorista de abarrotes. ▪ Determinar las características de capacitación de las MYPE del sector de venta minorista de abarrotes. ▪ Determinar las características de la rentabilidad de las MYPE del sector de venta minorista de abarrotes. 	<p>No tiene hipótesis</p>	<p>Diseño: No experimental descriptivo.</p> <p>Universo: Cantidad de MYPE del distrito de Víctor Larco Herrera.</p> <p>Muestra: 108 MYPE del distrito de Víctor Larco Herrera</p>

3.7 Principios éticos

En el presente trabajo se hace hincapié a los principios éticos de confidencialidad, respeto a la dignidad de la persona y respeto a la propiedad intelectual, así mismo se reconoce que toda información utilizada en el presente trabajo ha sido utilizada para fines académicos exclusivamente.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

TABLA N°1
SEXO DEL PROPIETARIO

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	19	18%
MASCULINO	89	82%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN:

Al 100% de las MYPE, el 82% de los encuestados son de sexo masculino y el 18% son del sexo femenino.

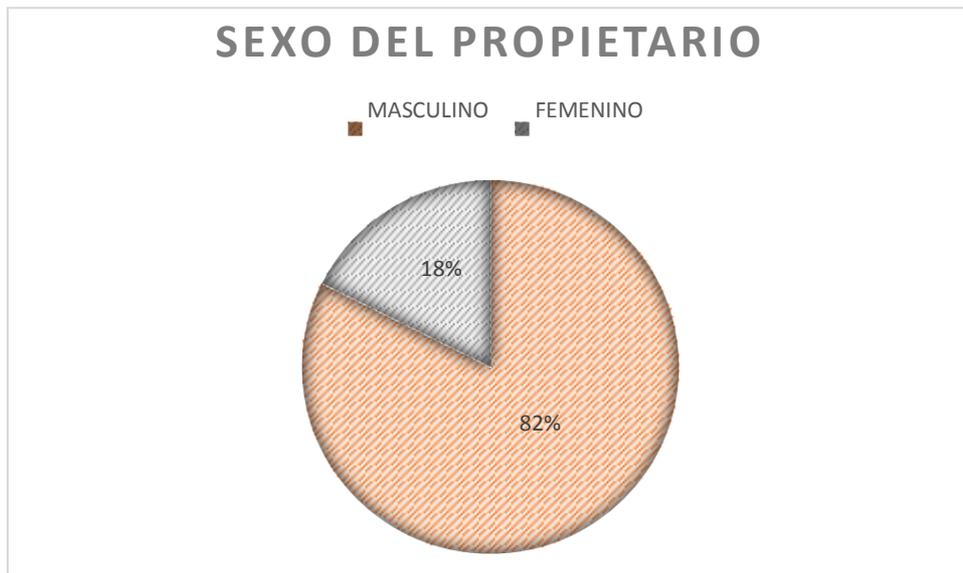


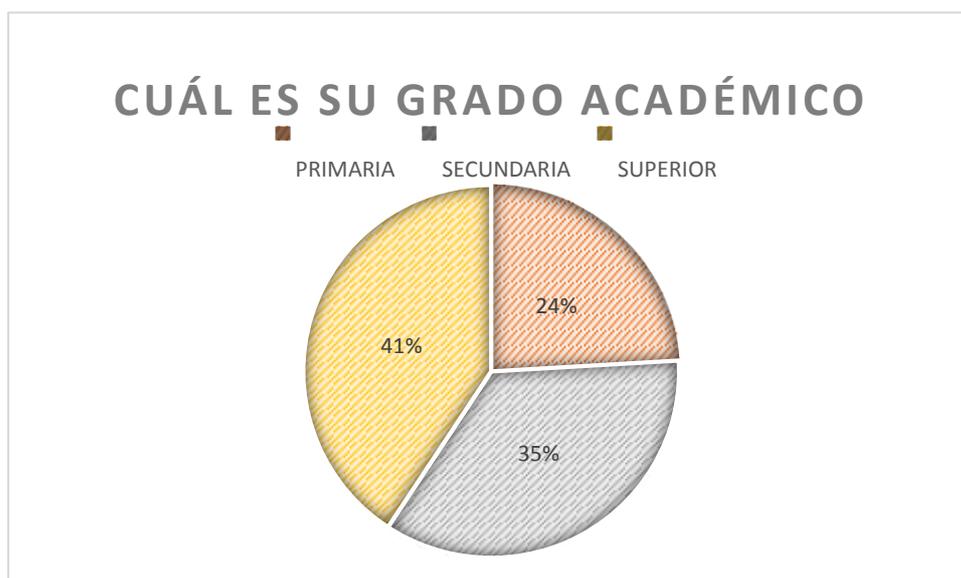
Gráfico N° 01: SEXO DEL PROPIETARIO

TABLA N° 2
GRADO ACADÉMICO

ESTUDIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA	26	24%
SECUNDARIA	38	35%
SUPERIOR	44	41%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, el 41% tiene estudios superiores y el 35% tiene grado de estudios secundarios.



Gráfica N° 02: GRADO ACADÉMICO

TABLA N°3
HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA AL NEGOCIO DE ABARROTES

AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 10 AÑOS	2	2%
DE 10 AÑOS	20	18%
MÁS DE 10 AÑOS	86	80%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotos del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, el 80% de los encuestados tiene más de 10 años dedicados al rubro de abarrotos, el 18% de los encuestados tiene entre 10 años dedicados a la venta de abarrotos.

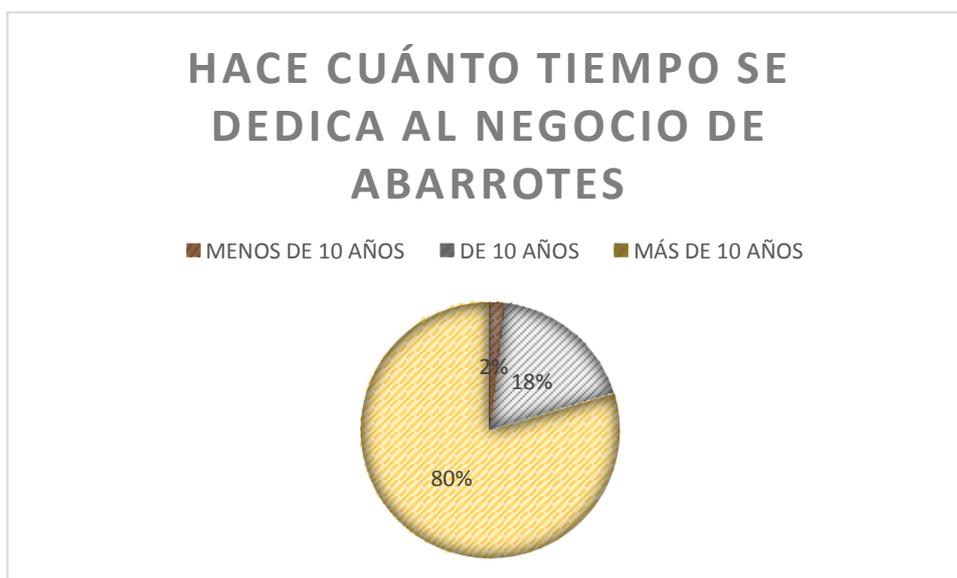


Gráfico N° 03: HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA AL NEGOCIO DE ABARROTES

TABLA N°4
SU EMPRESA ES FORMAL

FORMALIZACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	92	85%
NO	16	15%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, el 85% de estas MYPE ya son formales, el 15% son informales.

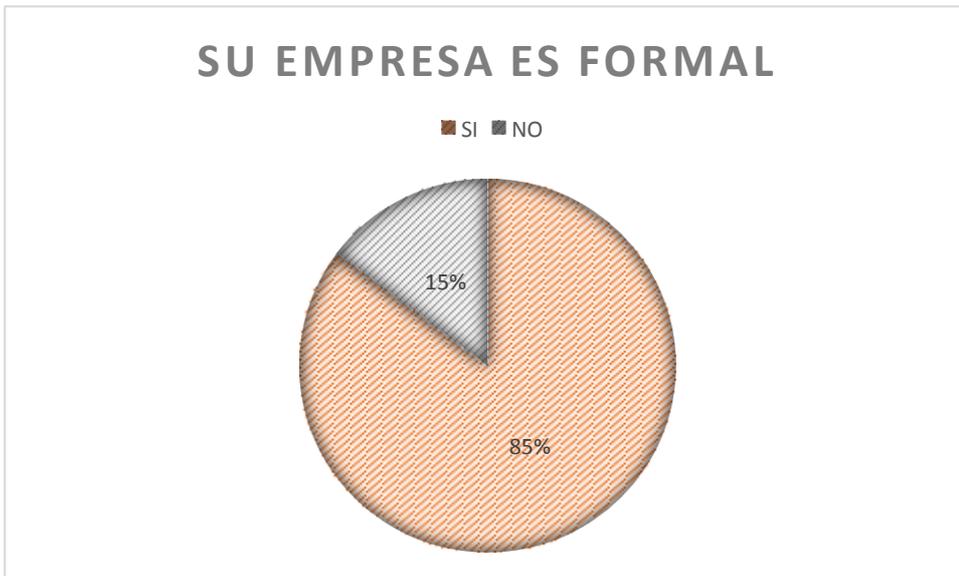


Gráfico N° 04: SU EMPRESA ES FORMAL

TABLA N° 5
QUE TIPO DE EMPRESA ES

TIPO DE MYPE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NATURAL	29	27%
JURÍDICA	79	73%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, el 73% constituida por personas jurídica, el 27% de las MYPE son persona natural.

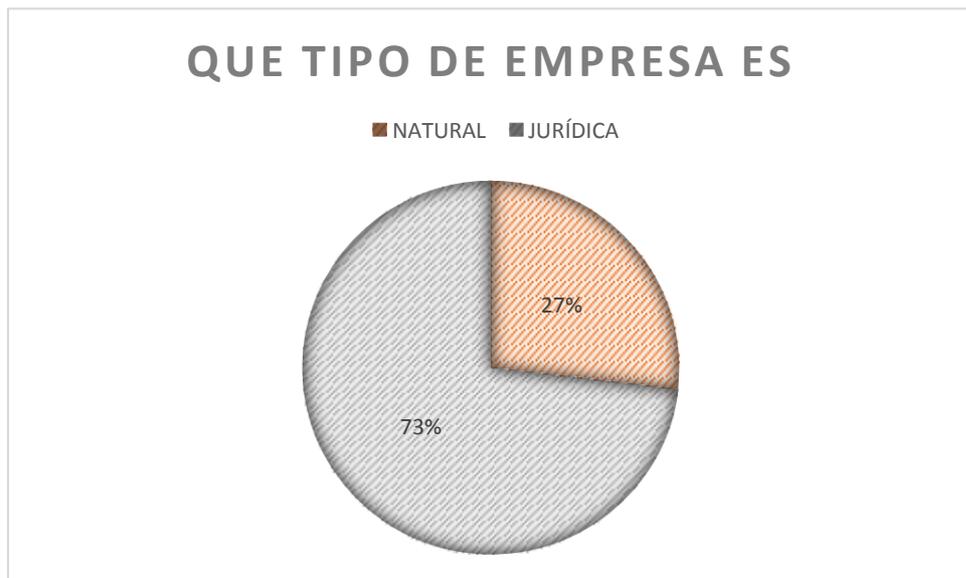


Gráfico N° 05: QUE TIPO DE EMPRESA ES

TABLA N° 6
CUÁNTOS DÍAS A LA SEMANA TRABAJA

DÍAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 DÍAS	0	0%
6 DÍAS	41	38%
7 DÍAS	67	62%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 0% de los propietarios no trabajan 5 días, el 38% trabaja 6 días de la semana, y el 62% trabaja todos los días.

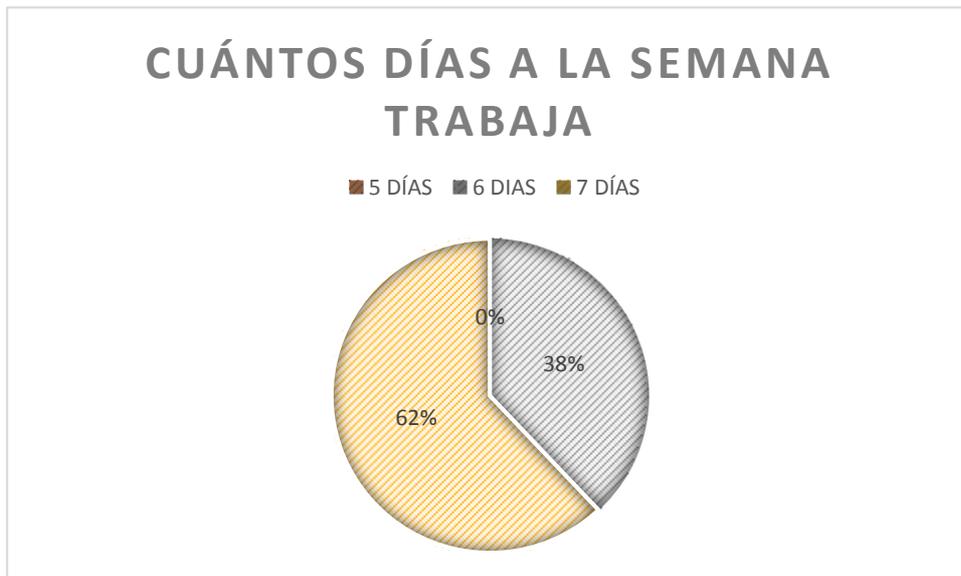


Gráfico N° 06: CUÁNTOS DÍAS A LA SEMANA TRABAJA

TABLA N° 7
CUÁNTO ES SU NIVEL DE VENTAS MENSUALES

VENTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
HASTA 1000	43	40%
DE 1001 A 3000	63	58%
DE 3001 A 5000	2	2%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN Al 100% de las MYPE, tenemos que el 58% de los propietarios de la MYPE gana más de 1001 y el 40% gana en ventas hasta 1000 mensuales.

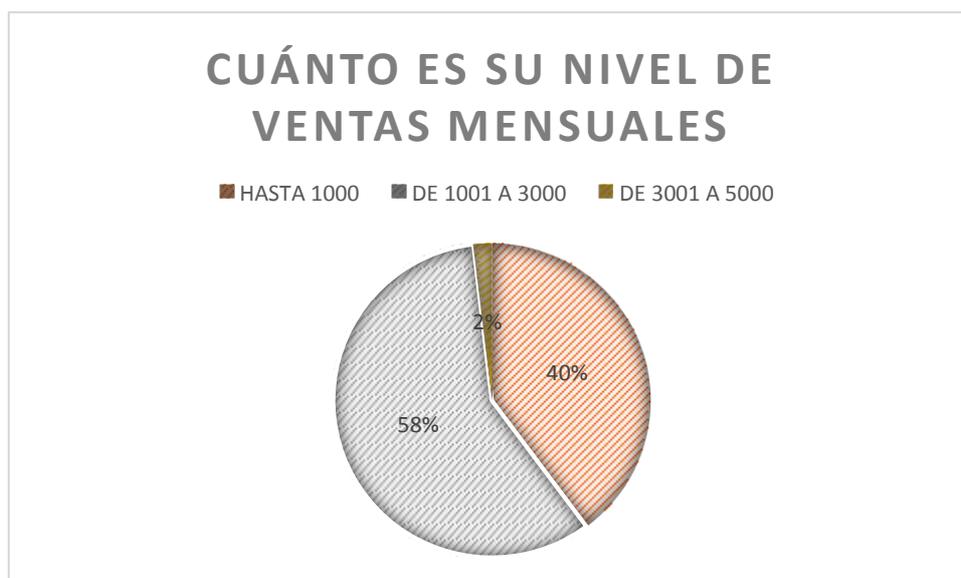


Gráfico N° 07: CUÁNTO ES SU NIVEL DE VENTAS MENSUALES

TABLA N° 8
CUENTA CON TRABAJADORES EN SU EMPRESA

EMPLEADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	96	89%
NO	12	11%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 11% de los propietarios de las MYPE no cuentan con trabajadores y el 89% si cuenta con trabajadores en su empresa.



Gráfico N° 08: CUENTA CON TRABAJADORES EN SU EMPRESA

TABLA N° 9
EN QUE RÉGIMEN TRIBUTARIO ESTA SU EMPRESA

POLITICAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RUS	14	13%
RÉGIMEN ESPECIAL	14	13%
RÉGIMEN GENERAL	80	74%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que las MYPE el 13% están en rus y también en régimen especial, el 74% está en régimen general.

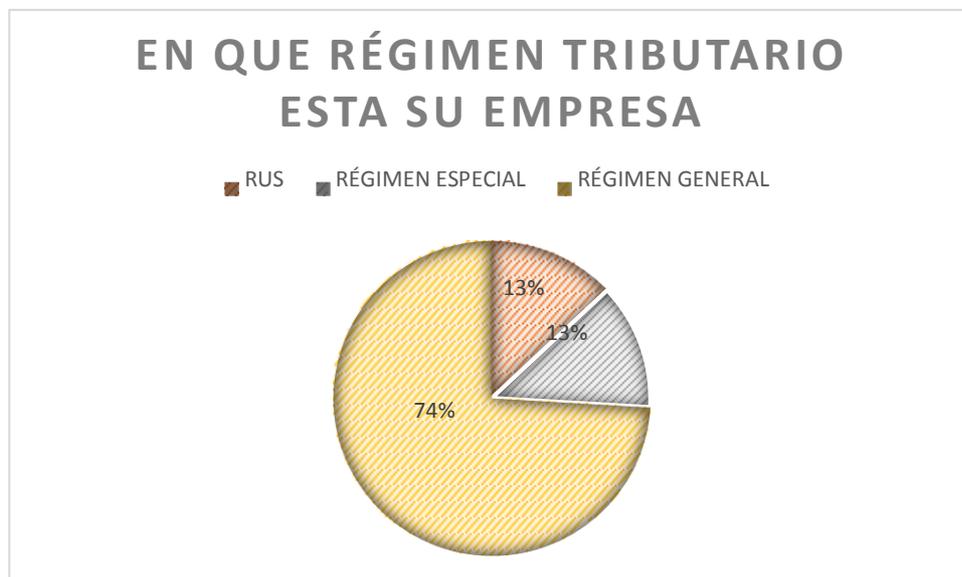


Gráfico N° 09: EN QUE RÉGIMEN TRIBUTARIO ESTA SU EMPRESA

TABLA N° 10
QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITA UD. SU PRESTAMO

FINANZAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BANCOS	15	14%
CAJAS DE AHORRO	61	56%
OTROS	32	30%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 56 % de las MYPE adquieren sus préstamos en cajas de ahorro y el 30% hacen préstamos a otros.

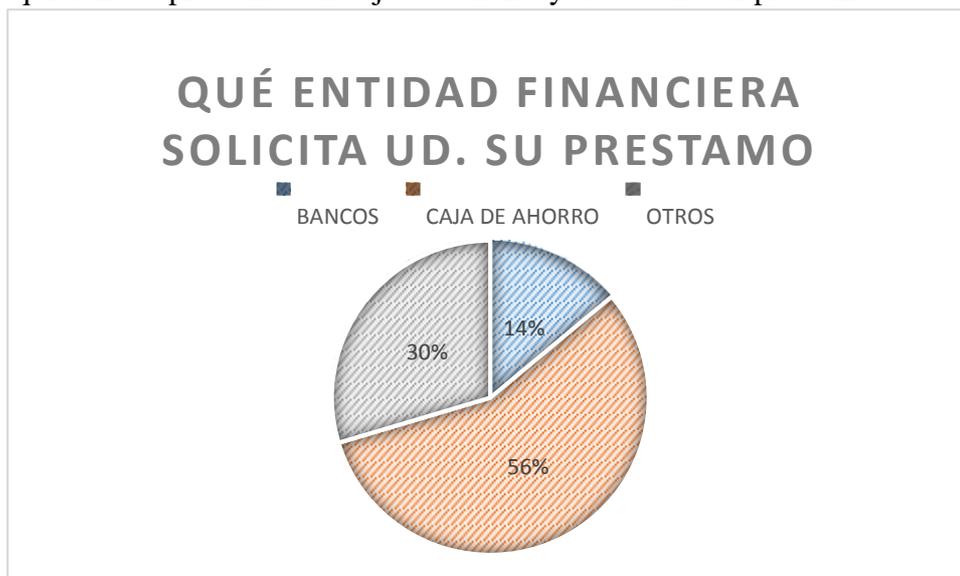


Gráfico N° 10: QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITA UD. SU PRESTAMO

TABLA N° 11
HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA POR PARTE DE LA SUNAT

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	05	5%
NO	103	95%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 95 % de los representantes de las MYPE no participo en ninguna capacitación, mientras un 5% participo en capacitación de parte de la sunat.



Gráfico N° 11: HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA POR PARTE DE LA SUNAT

TABLA N° 12
CONOCE USTED LOS REQUISITOS Y CONDICIONES DEL RÉGIMEN
TRIBUTARIO AL QUE PERTENECE

RÉGIMEN TRIBUTARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	46%
NO	58	54%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 54 % de los propietarios de las MYPE si tienen conocimiento de los requisitos y condiciones del régimen tributario y el 46% no sabe mucho del régimen tributario.

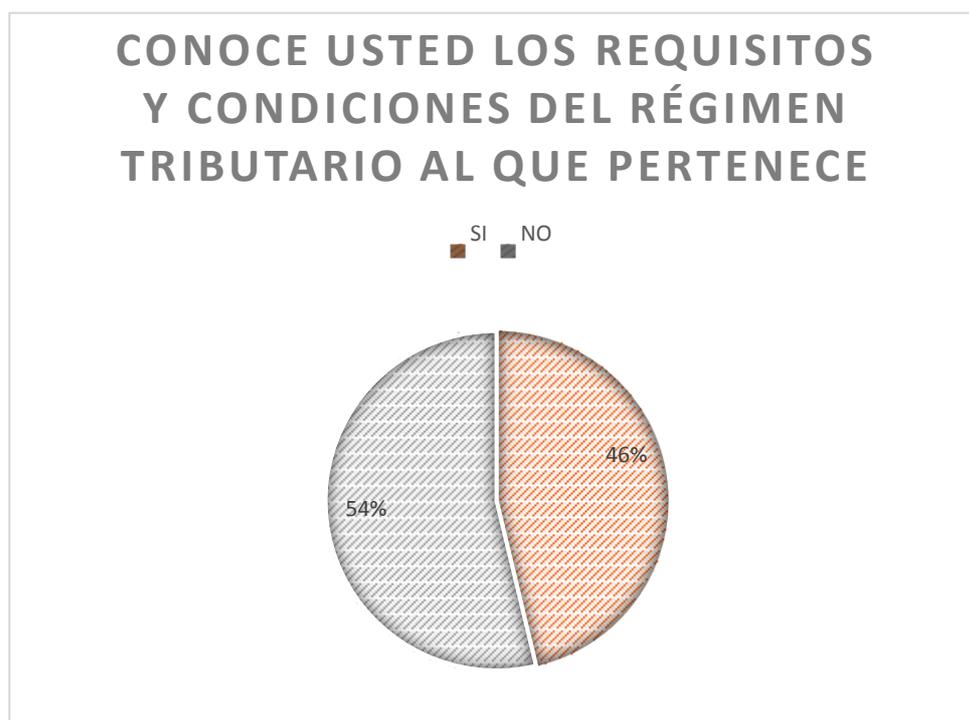


Gráfico N° 12: CONOCE USTED LOS REQUISITOS Y CONDICIONES DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO AL QUE PERTENECE

TABLA N° 13
QUE MOTIVÓ A USTED A ELEGIR EL RÉGIMEN DEL QUE SE
ENCUENTRA

RÉGIMEN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ES EL MÁS SIMPLE	18	17%
ME LO RECOMENDARON	58	54%
PAGO MENOS	32	29%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que las MYPE el 54% de los encuestados por recomendación eligieron el régimen al que están y el 29% dicen que pagan menos y el 17% es el régimen más simple.



Gráfico N° 13: QUE MOTIVÓ A USTED A ELEGIR EL RÉGIMEN DEL QUE SE ENCUENTRA

TABLA N° 14
CUÁL ES EL MONTO PROMEDIO DE VENTA DECLARADO POR SU EMPRESA

RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 1000	34	31%
DE 1001 A 3000	55	51%
HASTA 10000	19	18%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 51% de su venta son declarados de 1001 a 3000 y el 31% declara menos de 1000.

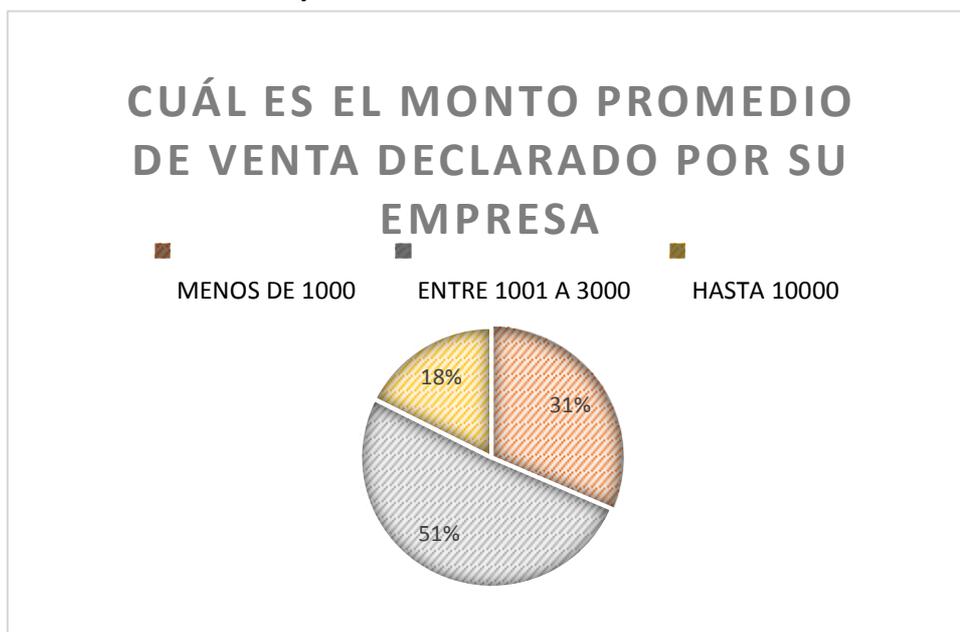


Gráfico N° 14: CUÁL ES EL MONTO PROMEDIO DE VENTA DECLARADO POR SU EMPRESA

TABLA N° 15
LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA SE CAPACITAN

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	5%
NO	103	95%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 5% de los trabajadores de las MYPE si se capacitan y el 95% aún no se capacitan.

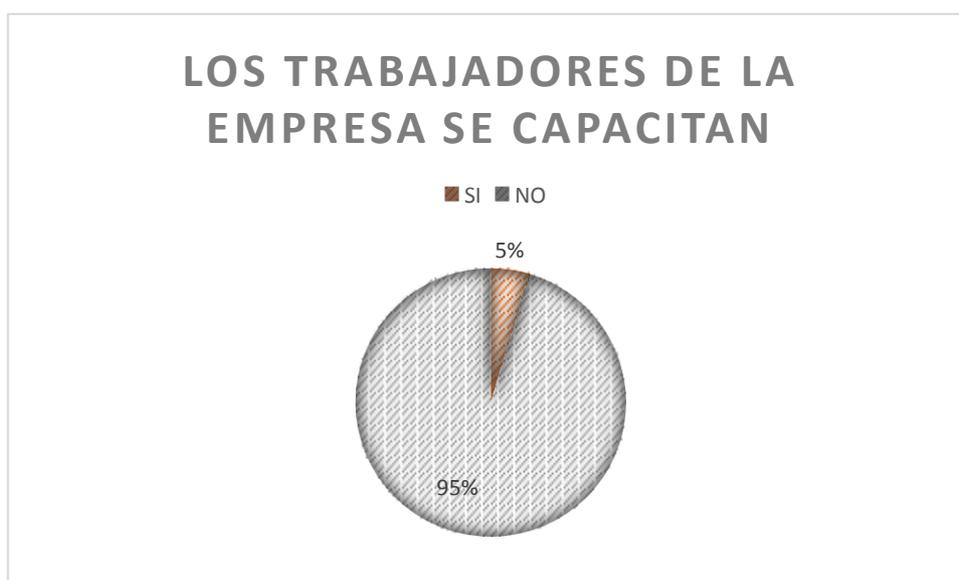


Gráfico N° 15: LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA SE CAPACITAN

TABLA N° 16
QUÉ TIPO DE CAPACITACIÓN RECIBE SU COLABORADOR

CAPACITACIÓN AL TRABAJADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ATENCIÓN AL CLIENTE	01	1%
MARKETING EMPRESARIAL	0	0%
MANEJO EMPRESARIAL	0	0%
OTROS	107	99%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 99% de los colaboradores de la empresa llegan a capacitarse en alternativa otros y el 1% en atención al cliente.

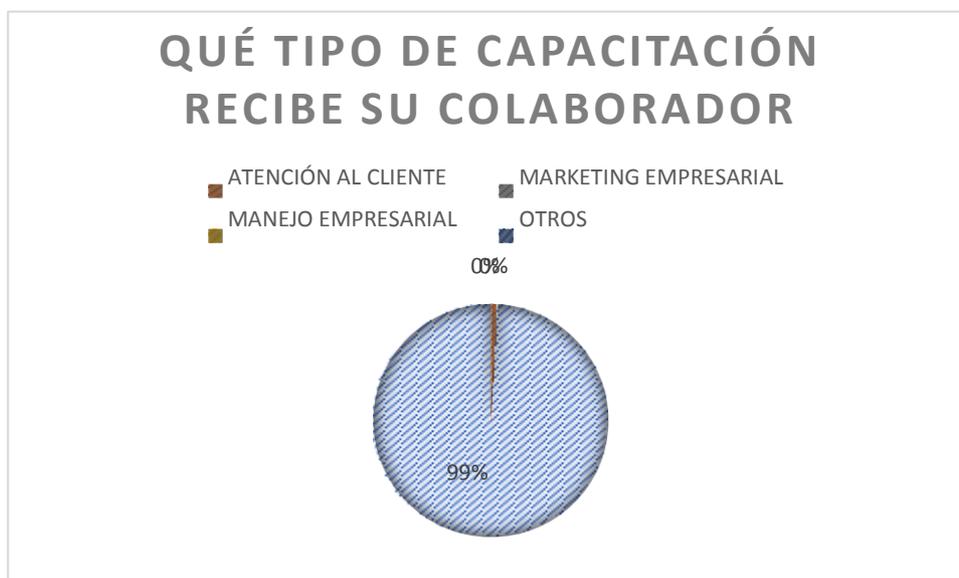


Gráfico N° 16: QUÉ TIPO DE CAPACITACIÓN RECIBE SU COLABORADOR

TABLA N° 17
CREE O PERCIBE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO POR EL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN RECIBIDA

RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	52	48%
NO	56	52%
TOTAL	108	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a propietarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del distrito Víctor Larco Herrera, año 2015.

INTERPRETACIÓN: Al 100% de las MYPE, tenemos que el 52% de las MYPE no ha mejorado el financiamiento y capacitación recibida y el 48% dice que si ha mejorado su financiamiento y capacitación recibida.

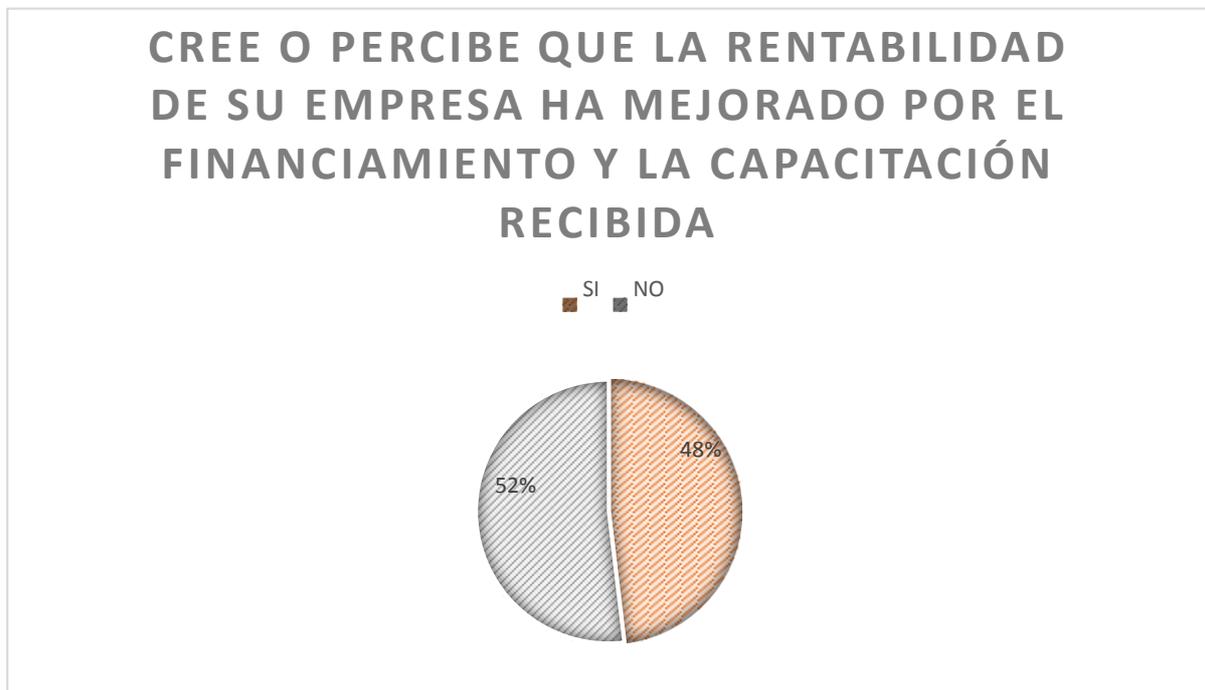


Gráfico N° 17: CREE O PERCIBE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO POR EL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN RECIBIDA

4.2 Análisis de resultados

IV.2.1 Respecto al Perfil de los propietarios

- a) De las MYPE estudiadas se establece que el 82% de los representantes legales encuestados en su mayoría son del sexo masculino; y el 18% del sexo femenino.
- b) De las MYPE estudiadas un 41% de los representantes legales tiene un grado superior.

IV.2.2 Respecto al Perfil de las MYPE

- c) De las MYPE estudiadas el 70% encuestado tiene más de 10 años en el negocio de abarotes.
- d) De las MYPE estudiadas la mayoría su empresa es formal con el 85%.
- e) La mayoría de las MYPE son empresas jurídicas.
- f) La mayoría de los encuestados dice que trabaja los 7 días de la semana.
- g) Las MYPE encuestadas indican que si cuentan con trabajadores para el apoyo en el negocio de ventas de abarotes.

IV.2.3 Respecto al Financiamiento de las MYPE

- h) De las MYPE estudiadas el 58% indica que gana mensual entre 1001 a 3000 soles.
- i) De las MYPE estudiadas su régimen tributario es el régimen general con el 74%.

- j) De las MYPE estudiadas la entidad en la que solicitaron el préstamo fue a cajas de ahorro con el 56%.

IV.2.4 Respecto al Capacitación de las MYPE

- k) De las MYPE estudiadas el 5% recibió capacitación por parte de la SUNAT.
- l) De las MYPE estudiadas 54% indicaron que fue por recomendación al régimen que se encuentran.
- m) De las MYPE estudiadas el 51% declara que su venta es entre 1001 a 3000.

V. CONCLUSIONES

1. La mayoría de los representantes legales de las MYPE con el 82% son del sexo masculino.
2. Su nivel de ventas mensuales es del 58% entre 1001 a 3000 soles.
3. Su régimen que se encuentran las MYPE son el Régimen General con el 74%.
4. Las tiendas de abarrotes cuentan con préstamos a cajas de ahorro con el 56% de los encuestados.
5. La MYPE tienen 5% que si han participado en alguna capacitación por parte de la Sunat.
6. Las MYPE con el 46% indicaron que si conocen los requisitos y condiciones al régimen del que pertenecen.
7. El monto declarado por partes de las MYPE es del 51% indicando que es de 1001 a 3000 soles.
8. Los trabajadores de las MYPE tienen el 5% de haber recibido alguna capacitación tributaria.
9. La capacitación que recibieron los trabajadores indicaron con el 99% la alternativa otros y el 1% recibieron en atención al cliente.
10. El 48% de los encuestados indicaron que si su rentabilidad ha mejorado por el financiamiento y capacitación que recibieron.
11. Las MYPE adquieren los préstamos en las cajas de ahorro con el 56% de los encuestados.

5.1 RECOMENDACIONES

El estado peruano debería dar mayor facilidad al realizar trámites de formalización de las MYPE, apoyándose en herramientas tecnológicas y sin desestimar la seriedad propia de cada trámite, deben también contar con asesores relacionados a temas de préstamos en entidades financieras, deben de seguir capacitándose para obtener mejores resultados tanto empresarios como empleadores, invertir en mejorar sus infraestructuras, buscar las mejores estrategias para competir con diferentes bodegas y supermercados que existen alrededor del mercado de Víctor Iarco Herrera, lograr tener buena cartera de clientes fieles y tener contentos al ofrecer alguna novedad en los productos ofrecidos, lograr mejorar su utilidad y financiamiento.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

Andina, (2012). microempresas pueden obtener rentabilidad hasta 400 peru

Albújar H. (2008). Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana

Gómez L. (2008) La estructura de capital en la Empresa

Chalán., C. y Caldas, P., O. (2012). Factores Asociados A La Evasión Tributaria En La Industria De Calzado Del Distrito El Porvenir.

Ferruz, Á. (2000). La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras.

Zuñiga J. (2015). Las pymes y la economía peruana

Ráfaga, E. (2009). Las MYPE Micro y pequeñas Empresas. Panorama Cajamarquino: Recuperado el 09 de 12 de 2009

Lysette Henríquez (2010). LA SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN

CHILE Vasquez J. (2013). Importancia de las MYPE en el Perú

Dominguez I. (2009). Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento

▪ **ENCUESTA**

ENCUESTA DE INVESTIGACION

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS Y/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 rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta minorista de abarrotes del Distrito de Víctor Larco Herrera, año 2015”

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

I. SEXO:

MASCULINO

FEMENINO

II. ¿CUÁL ES SU GRADO ACADÉMICO?

PRIMARIA

SECUNDARIA

SUPERIOR

III. ¿HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA AL NEGOCIO DE ABARROTES?:

MENOS DE 10 AÑOS

DE 10 AÑOS

MÁS DE 10 AÑOS

IV. ¿SU EMPRESA ES FORMAL? (CUENTA CON RUC)

SI

NO

V. ¿QUE TIPO DE EMPRESA ES?

NATURAL

JURÍDICA

VI. ¿CUÁNTOS DÍAS A LA SEMANA TRABAJA?

5 DÍAS

6 DÍAS

7 DÍAS

VII. ¿CUÁNTO ES SU NIVEL DE VENTAS MENSUALES?

HASTA 1000

DE 1001 A 3000

DE 3001 A 5000

VIII. ¿CUENTA CON TRABAJADORES EN SU EMPRESA?

Sí

No

IX. ¿EN QUE RÉGIMEN TRIBUTARIO ESTA SU EMPRESA?

RUS

RÉGIMEN ESPECIAL

RÉGIMEN GENERAL

X. ¿QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITA UD. SU PRESTAMO?

BANCO

CAJA DE AHORRO

OTROS

XI. ¿HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA POR PARTE DE LA SUNAT?

Sí

No

XII. ¿CONOCE USTED LOS REQUISITOS Y CONDICIONES DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO AL QUE PERTENECE?

Sí

No

XIII. ¿QUE MOTIVÓ A USTED A ELEGIR EL REGIMEN DEL QUE SE ENCUENTRA?

ES EL MÁS SIMPLE

ME LO RECOMENDARON

PAGO MENOR

XIV. ¿CUÁL ES EL MONTO PROMEDIO DE VENTA DECLARADO POR SU EMPRESA?

MENOS DE 1000

DE 1001 A 3000

HASTA 10000

XV. ¿LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA SE CAPACITAN?

SI

NO

XVI. ¿QUÉ TIPO DE CAPACITACIÓN RECIBE SU COLABORADOR?

ATENCIÓN AL CLIENTE

MARKETING EMPRESARIAL

MANEJO EMPRESARIAL

OTROS

XVII. ¿CREE O PERCIBE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO POR EL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN RECIBIDA?

SÍ

NO