



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Meza Diaz Albert

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....

Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia

PRESIDENTE

.....

Mg. CPC López Souza José Luis Alberto

MIEMBRO

.....

Mg. CPC Vilca Ramírez Ruselli Fernando

MIEMBRO

.....

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

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

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a mis padres, por apoyarme de forma constante para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 38,9% (7) de los representantes de las micro empresas tienen de 45 a 54 años de edad. El 55,6% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 55,6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de secundaria completa. El 66,7% (12) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. El 94,4% (17) de los representantes no tienen profesión. El 100% (18) de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 55,6% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro. El 100% (18) de las empresas son formales. El 77,8% (14) de las empresas tiene de 1 trabajadores permanente. El 61,1% (11) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales. El 100% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento.** El 55,6% (10) de las microempresas son auto financiados. El 5,6% (1) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito. El 5,6% (1) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 11,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Huancayo. El

11,1% (2) de las microempresas desconoce el interés. El 27,8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros. El 27,8% (5) de las microempresas paga un interés de 10 al 20%. El 27,8% (5) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades. El 38,9% (7) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado. El 22,2% (4) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 22,2% (4) en mejoramiento y/o ampliación del local. **Respecto a la capacitación.** El 44,4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 88,9% (16) de los representantes de las micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones en los últimos dos años. El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. El 88,9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 77,8% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. **Respecto a la rentabilidad.** El 83,3% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 77,8% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años. El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The present research work had like general objective, determining and describing the main characteristics of financing, the capacitation and the profitability of them microcompanies and small businesses of the trade sector, item warehouses of the district of Constitución, 2018. Investigation was descriptive, in order to carry it out it was worked up with a population of 20 and a sample of 18 microcompanies, whom he applied over a questionnaire of 36 questions himself, using the technique of the opinion poll, the following results: **In relation to the businessmen.** Of the polled microcompanies he establishes himself that the 38.9 % (7) of the representatives of them microcompanies the companies have from 45 to 54 elderly years. The 55.6 % (10) of the polled representatives belong to the masculine sex. The 55.6 % (10) of the polled micro-entrepreneurs come up against education of complete secondary school. The 66.7% (12) of the ones of the company representatives have the condition. The 94.4% (17) of the representatives do not have profession. The 100% (18) of the ones of the representatives are in trade. **In relation to the characteristics of the microcompanies.** The 55.6 % (10) of the company representatives have between 1 to 7 years in the item. The 100% (8) of the companies are reliable. The 77.8% (14) of the companies has of 1 permanent workers. The 61.1% (11) of the microcompanies take after 0 temporary workers. The 100% (18) of the companies the motive of the formation is for obtaining profits. **In relation to financing.** The 55.6% (10) of the microcompanies are car financed. The 5.6% (1) of the microcompanies accomplishes his financing in the credit bank. The 5.6% (1) of the microcompanies does not know about interests. The 11.1% (2) of the microcompanies accomplish his financing in the Caja Huancayo. The 11.1% (2) of the microcompanies is ignorant of interest. The

27.8% (5) of the microcompanies accomplish his financing with lenders or usurers. The 27.8% (5) of the microcompanies paid an interest from 10 to the 20%. The 27.8% (5) of the microcompanies think that lenders or usurers granted bigger ease. The 38.9% (7) of the microcompanies if they granted you the solicited loan. The 22.2% (4) of the microcompanies invested the credit requested in fixed assets, the 22.2% (4) in improvement and or enlargement of the site. **In relation to capacitation.** The 44.4% (8) of the representatives of the microcompanies and small business did not receive capacitation in the granted credit. The 88.9% (16) of the workers of the microcompanies and small business did not receive capacitation in the last two years. The 100% (18) of the workers of the microcompanies and small business did not receive capacitation in the last two years. The 100% (18) of the workers of the microcompanies and small business received zero capacitations. The 88.9% (16) of the workers of the microcompanies and small business believe that capacitation is an investment. The 77.8% (14) of the workers believe that capacitation is relevant for them microcompanies and small businesses. The 100% (18) of the workers of the microcompanies and small business did not receive capacitation. **In relation to the profitability.** The 83.3% (15) of the workers of the microcompanies and small business believe that financing improves the profitability. The 77.8% (14) of the workers of the microcompanies and small business believe that capacitation improves the profitability. The 77.8% (14) of them microcompanies and small businesses improve his profitability the last years. The 77.8% (14) of them microcompanies and small businesses his profitability has not lessened the last ones.

Passwords: Financing, microcompanies and small businesses.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xvi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN LITERARIA	46
III. METODOLOGÍA	83
3.1. Diseño de la investigación	83
3.2. Población y muestra	84
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	85
3.4. Técnica e instrumentos	89
3.5. Matriz de consistencia	90
IV. RESULTADOS	93
4.1. Resultados	93
4.2. Análisis de resultados	128
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	132
Referencias bibliográficas	137
ANEXOS	156
- Carátula	156
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	157

- Declaración Jurada del Artículo Científico	195
- Matriz de Consistencia	196
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	197
- Tabla de Fiabilidad	201
- Base de datos de las encuestas	205

Tablas	Pág
Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	93
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	94
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	95
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	96
Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	97
Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	98
Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	99
Tabla N° 08: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	100

Tabla N° 09: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	101
Tabla N° 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	102
Tabla N° 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	103
Tabla N° 12: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	104
Tabla N° 13: Entidades bancarias que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	105
Tabla N° 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	106
Tabla N° 15: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	107
Tabla N° 16: Tasa de interés mensual de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	108

Tabla N° 17: Usureros que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	109
Tabla N° 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	110
Tabla N° 19: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	111
Tabla N° 20: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	112
Tabla N° 21: Monto promedio otorgados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	113
Tabla N° 22: Plazo del crédito otorgado el año 2017 a las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	114
Tabla N° 23: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	115
Tabla N° 24: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	116

Tabla N° 25: Cantidad de capacitaciones que recibieron en los últimos años las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	117
Tabla N° 26: Tipo de cursos que recibieron en los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	118
Tabla N° 27: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	119
Tabla N° 28: Cantidad de cursos que recibieron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	120
Tabla N° 29: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	121
Tabla N° 30: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	122
Tabla N° 31: En qué tema se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	123
Tabla N° 32: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	124

Tabla N° 33: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	125
Tabla N° 34: La rentabilidad mejoro los últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	126
Tabla N° 35: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	127

Figuras	Pág
Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	93
Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	94
Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	95
Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	96
Figura N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	97
Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	98
Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	99
Figura N° 08: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	100

Figura N° 09: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	101
Figura N° 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	102
Figura N° 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	103
Figura N° 12: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	104
Figura N° 13: Entidades bancarias que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	105
Figura N° 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	106
Figura N° 15: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	107
Figura N° 16: Tasa de interés mensual de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	108

Figura N° 17: Usureros que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	109
Figura N° 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	110
Figura N° 19: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	111
Figura N° 20: Otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	112
Figura N° 21: Monto promedio otorgados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	113
Figura N° 22: Plazo del crédito otorgado el año 2018 a las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	114
Figura N° 23: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	115
Figura N° 24: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	116

Figura N° 25: Cantidad de capacitaciones que recibieron en los últimos años las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	117
Figura N° 26: Tipo de cursos que recibieron en los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	118
Figura N° 27: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	119
Figura N° 28: Cantidad de cursos que recibieron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	120
Figura N° 29: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	121
Figura N° 30: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	122
Figura N° 31: En qué tema se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	123
Figura N° 32: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	124

Figura N° 33: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	125
Figura N° 34: La rentabilidad mejoro los últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	126
Figura N° 35: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	127

I. INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y micro empresas en nuestro país aparecen a partir de los ochenta, se observa que ellas comienzan a aparecer mucho antes, aproximadamente desde los años cincuenta; como una medida de solucionar el desempleo y bajos ingresos, principalmente en Lima, a consecuencia, de la migración excesiva, que empezaron a llegar de la provincia del país.

Las Micro y pequeñas empresas, en el Perú a pesar de congregarse al 70% de la población económicamente activa, solo generan el 30% de todo lo producido en el país. Ello refleja un bajísimo nivel de productividad, mismo que no representa ni la quinta parte de la del resto de empresas y se traduce en que sus niveles de ingreso son significativamente más bajos. Los organismos internacionales, el gobierno, el sector académico y los Organismos no Gubernamentales-ONG canalizan recursos hacia programas de capacitación, brindan acceso al mercado, o ayuda financiera directa, orientadas a mejorar la competitividad y el nivel de vida de las Mypes. Sin embargo, su apoyo aún es bastante limitado. Para erradicar la delincuencia que nace de la pobreza y la diferencia entre clases sociales, que se fortalece por las abismales diferencias económicas, resulta indispensable capacitar y mejorar la competitividad de las Mypes, integrándolas al resto de la economía. Entonces, para fortalecer el desarrollo de este sector en el Perú, es conveniente implementar iniciativas que ayuden a salir de la informalidad

Por otro lado, el costo de ser formal es alto. El gerente de una microempresa tiene muchas dudas respecto a la formalización ya que piensa que su negocio pudiera desaparecer por lo complejo que implica ser formal.

Soto (2006), refería que: “La informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios”. El acceso al crédito es considerado como uno de los grandes problemas que padecen las Mypes, el financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las estas.

Silva (2013), menciona que el problema en nuestro país se agudizó porque las microempresas no cuentan con garantías que defiendan su crédito, o las altas tasas de intereses contribuyen a que el crédito se incremente mucho más. Algunos datos estadísticos refieren que, del total de créditos otorgados en nuestro país, referente a la entidad crediticia, el 90,4 % de las Mypes obtuvo su financiamiento en un banco, además el 9,2 % utilizó una caja rural, y finalmente 2,9 % lo obtuvo en una pequeña y microempresa. También se determinó que 61,2 % le da un uso al financiamiento para invertirlo todo como capital de trabajo, el 12,8% como activo fijo y también el 26,1% para ambos (INEI, 2013). La gran mayoría de ellas dependen de uno o varios créditos para sobrevivir

Por último Cobián (2016), define como que es preciso resaltar que las Mypes en algún momento van a necesitar fuentes de financiamiento, que son la forma en que una entidad pudiera ofrecer recursos económicos para que se pueda cumplir las metas de expansión en sus operaciones y en sus ingresos. Aquellas operaciones en las que realizan algún préstamo están regidas por el sistema financiero, el cual está conformado por Cajas y Bancos. Se sabe también que el 30% del financiamiento en las Mypes son realizados por las cajas municipales y el 19% las entidades financieras. Por ello es que las empresas en algún momento establecido van a

adquirir un crédito financiero, el cual les va a permitir poder seguir desarrollándose empresarialmente.

Hoy en día, las Mypes desempeñan un papel importante en la economía del país, ya que se desarrollan diferentes actividades empresariales que llevan a que se desarrollen nuevas estrategias de desarrollo por parte del estado. Frente a las grandes empresas, que cuentan con grandes capitales vía créditos o recursos propios, nos encontramos con las micro y pequeñas empresas, que cuentan con modestos recursos económicos, con capacidades productivas limitadas y con escasos medios financieros. Dada la importancia que tienen, debemos poner atención en los aspectos que se relacionan con el financiamiento al que tienen acceso.

El Diario El País, en su artículo “América Latina y Europa se alían para financiar a las pymes”, menciona que el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Europeo de Inversiones firman un acuerdo para brindar ayuda a las pymes con un crédito de mil millones de dólares, tomando en cuenta que las pymes se consideran la columna vertebral de la economía:

Luis Alberto Moreno, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), anunció ayer en Colonia (Alemania) un acuerdo con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) para ayudar a la financiación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en los dos continentes abriendo una línea de crédito de 1.000 millones de dólares, que aportarán al 50% las dos entidades.

Los préstamos respaldarán el comercio y las inversiones de las pymes en las dos orillas del Atlántico. "Las pymes constituyen la columna vertebral de nuestras economías y son las que impulsan el crecimiento y el empleo en América Latina,

así como en Europa, y sin embargo aún tienen grandes dificultades para lograr una financiación adecuada a sus necesidades", aseguró el presidente del BEI, Werner Hoyer. Además, el BID proporcionará, a través de la iniciativa Connect Americas, la información de negocios, controles reglamentarios, servicios jurídicos, etcétera; necesaria para la promoción de empresas conjuntas de firmas latinoamericanas en Europa (El País, 2014).

Asimismo, Expansión menciona en su artículo "Más fondos europeos para financiar a las pymes" que el grupo BEI apoya a las pymes inyectando liquidez a través de financiamientos:

En 2014, el grupo BEI (incluyendo el Fondo Europeo de Inversiones) destinó 25.500 millones de euros para el apoyo a este sector de empresas, beneficiando alrededor de 290.000 entidades en toda Europa.

En este mismo año, el BEI contó con un importe de 7.603 millones de euros para nuevas líneas de crédito, de los cuales se beneficiaron más de 62.000 compañías y autónomos.

.Además, también ha impulsado el plan Iniciativa pyme, junto con la Comisión Europea (CE) y el gobierno español. Con este programa se ayudará a más de 32.000 negocios con una inyección de liquidez de 800 millones de euros, procedentes de los fondos europeos y de inversiones, y que tendrán un efecto multiplicador de hasta 3.200 millones de euros.

El objetivo es que las pequeñas y medianas empresas españolas tengan más disponibilidad de créditos para financiar inversiones y capital circulante. Una de las últimas actuaciones del BEI tiene que ver con el acuerdo realizado con Banco Sabadell. Han firmado un préstamo por valor de 250 millones de euros que se

destinará a la financiación de pymes y grandes compañías que tengan hasta 3.000 empleados. Como parte del acuerdo, la entidad bancaria también realizará una contribución adicional de otros 250 millones de euros. Por tanto, el volumen total de financiación a disposición de las pequeñas y medianas empresas ascenderá a 500 millones de euros.

Las pymes de diferentes sectores productivos podrán acceder a estos fondos en condiciones favorables en términos de interés y vencimiento. Esta financiación, que se puede solicitar a través de la red de Banco Sabadell en España, servirá para impulsar proyectos de inversión y para cubrir la necesidad de capital circulante. Los préstamos individuales financiarán inversiones de hasta 25 millones de euros en el caso de las pymes y hasta 50 millones de euros cuando se trate de empresas de mayor dimensión (Expansión, 2015)

A nivel de América Latina encontramos un documento publicado por la Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL), titulado “Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina”, donde mencionan las diferentes políticas e instrumentos de financiamiento, así como los problemas y dificultades de las pymes para acceder a créditos:

Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

La segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia las pymes es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región. Sin embargo, se advierten diferencias entre los países en cuanto a la magnitud del problema y a las causas que entorpecen el acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño (Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido, 2011, pág. 12)

Rojas, en su artículo “Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina”, analiza la problemática que tienen las Pymes y las empresas nuevas para obtener financiamientos apropiados, y concluye lo siguiente:

Siguiendo tendencias internacionales, América Latina ha diversificado en los últimos años el abanico de medidas para levantar las barreras al financiamiento a la innovación y al crecimiento. La región parece haber asimilado la experiencia de otros países y ha avanzado en un enfoque que intenta cubrir las necesidades de financiamiento de las empresas a lo largo de su ciclo de vida. Las medidas de política se han implementado para superar barreras tanto en el segmento de deuda como en el de capital, a través de subsanar fallas de demanda y de oferta, así como fallas institucionales que impactan el entorno de negocios. Muchos países han sido muy activos en desarrollar la industria de capital privado para garantizar recursos para las nuevas empresas, especialmente en las etapas tempranas del ciclo de vida del negocio. Aun cuando puede argumentarse que un déficit de financiación en este segmento no es una falla de mercado, varios gobiernos han optado por intervenir con base en las externalidades positivas asociadas al financiamiento de empresas nuevas y jóvenes (Rojas, 2017, pág. 60).

En el diario El Peruano encontramos una entrevista realizada por Ninahuanca a Carlos Rivero, Superintendente adjunto del Mercado de Valores, donde nos dice que podemos encontrar una oportunidad de recursos financieros para las pymes en el Mercado Alternativo de Valores: “Se ha desarrollado el MAV flexibilizando requisitos, facilitando la documentación que se debe presentar y revelar al mercado. Así, se contribuyó a que las pymes, las que hasta hace algunos años eran difíciles de incorporar al mercado de valores, hoy puedan emitir instrumentos de corto plazo y bonos corporativos para conseguir financiamiento” (Ninahuanca, 2016).

El diario La República, en su artículo “Financiamiento a Pymes crecería 5,5 % en el 2016 y 7% en el 2017”, menciona lo siguiente: Alberto del Solar, gerente de banca pyme del BCP, indicó que el financiamiento a este sector productivo crecería 5,5% durante el 2016 y llegaría a los S/ 33.400 millones y el próximo año la expansión sería de 7%, superando los S/ 35.700 millones. Señaló que la banca pyme de esta entidad está dirigida a pequeños empresarios y medianas empresas que registran ventas anuales entre S/ 360.000 y S/ 5 millones. Actualmente, el 21% del total de préstamos del BCP son al sector pyme, además, el 52% de los clientes se ubican en Lima y el 48% en el ámbito regional. Asimismo, el 52% se dedican al comercio, el 31% a servicios y el 16% a la actividad industrial (La República, 2016).

Torres, en su blog Noticiero Contable, menciona que tan solo el 20% de las pymes accede a financiamiento formal, y que a pesar de que el crédito informal suele tener tasas de interés hasta 10 veces más altas, sigue siendo la fuente principal de financiamiento: Las micro finanzas en el Perú son consideradas como un ejemplo de acceso crediticio para las pequeñas y medianas empresas (pyme) a

escala internacional. Sin embargo, solo un 20% de estas unidades productivas en nuestro país puede acceder a un financiamiento formal, por lo que es necesario trabajar más profundamente en esta cobertura. El vicepresidente de Estrategias de Desarrollo y Políticas Públicas y economista jefe de la Corporación Andina de Fomento (CAF), Leonardo Villar, sostuvo que el 60% de las pymes que no acceden a una fuente de financiamiento formal acuden a los informales, ya sean prestamistas conocidos, usureros o los propios familiares, pagando tasas de intereses muy elevadas (Torres, 2011).

El director de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que “el predominio de las mypes plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad”. Agregó, que “hay necesidad de generar un entorno propicio para que las micro y pequeñas empresas mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas. Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las micro y pequeñas empresas figura la simplificación de la reglamentación y el acceso al financiamiento”.

En este contexto de las micro y pequeñas empresas, la mujer va ganando espacio al frente de los emprendimientos locales. Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) “al término del 2017, en el Perú existían 1 millón 270.000 micro y pequeñas empresas (mypes) lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima”. Agregó que “las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín”.

Por otra parte, la ministra indicó que “su portafolio prevé que este año 2018 se crearán más de 31 mil micro y pequeñas empresas lideradas por emprendedoras. De esta manera, añadió, el número de unidades de negocio liderada por mujeres alcanzará las 1’300.000”.

A nivel sectorial, “en nuestro país las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son comercio (39,6%), agropecuario (27,1%), servicios (25,8%) y manufactura (7.5%)”, según la Encuesta Nacional de Hogares 2017.

Agrega la encuesta, que “la edad promedio de las emprendedoras peruanas es de 46 años, siendo menor en dos años al promedio de los hombres emprendedores (48 años)”. En la data desagregada también se establece que “el 9,8% de las emprendedoras tiene una edad menor a 29 años; el 42,4% entre 30 y 44 años; un 39% entre 45 y 64 años; y el 8,8% restante es mayor de 64 años”.

“El acceso de las micro y pequeñas empresas (mypes) a los servicios financieros crece a un ritmo acelerado en los últimos años”, sostuvo la investigadora de la Universidad Católica y del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Janina León.

Agregó que, “en nuestro país hay instituciones financieras que consideran que ya no hay más microempresas para otorgarles créditos. No obstante, hay micro y pequeñas empresas que no pueden acceder a estos servicios financieros formales, por lo que optan por otras fuentes como cooperativas, organizaciones no gubernamentales y las entidades informales”.

En ese sentido, “la falta de formalidad puede afectar sus condiciones para acceder a un crédito en el sistema financiero regulado. Aunque las cajas

municipales y rurales suelen ser flexibles tienden a prestar y dar servicios financieros a las empresas más consolidadas.

El predominio de las micro y pequeñas empresas en la estructura productiva de todos los países del mundo, genera grandes brechas de trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un factor primordial para el crecimiento de la productividad y de las economías en general.

En esa misma línea, Drucaroff y Balestra (2013), en “Desarrollo y competitividad de las Pymes industriales”, indican que Las pequeñas y medianas empresas son claves para este desarrollo. Para estar a la altura del desafío el desarrollo industrial, es indispensable la construcción de conocimiento sobre el desempeño y la problemática de las Pymes industriales de forma de tener un diagnóstico preciso de las acciones necesarias para fortalecerlas desde el ámbito público y privado. Se necesita información para la acción. Pero también es importante aprender de las experiencias de países industrializados. El caso de Japón, indudablemente, nos brinda valiosas lecciones a partir de su estrategia de industrialización. Además, las micros y pequeñas empresas japonesas, constituyen eslabones fundamentales como proveedores de grandes industrias tienen un grado de integración con las grandes empresas.

Agrega, Drucaroff y Balestra la relevancia de las Pymes en Argentina, representan más del 97% del universo industrial argentino, cerca del 50% del empleo del sector y el 10% de las exportaciones manufactureras. En Japón, constituyen el 99,7% de las industrias, aportan el 70% del empleo y generan más del 50% del valor agregado industrial. Resulta relevante destacar algunos de los principales hitos de la política industrial en la década con especial impacto en las

Pymes. Se han desarrollado iniciativas de importancia para la mejora en el acceso al crédito, el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico y la provisión de infraestructura para la radicación de industrias, de reciente implementación.

Asimismo, Murcia (2011), en “Los intereses estipulados por las casas de empeño suponen un atraco hacia los usuarios”, expresa que las casas financieras, son negocios que estaban prácticamente extintos en España, pero seis años después estos negocios están pasando por una bonanza económica y la cifra de estos negocios cada año va aumentando. Agrega, Murcia, el usuario que se va a estos establecimientos dedicados al empeño deberá contar con la mayoría de edad y acudir con los bienes que vayan a ser empeñados para proceder a su correspondiente etiquetado del precio-valor por un experto; la cual se hará sobre el valor comercial que tenga dicho bien. La cuantía del préstamo suele estar entre el 60% o 65% del valor de dichos bienes. Concluye Murcia, estas condiciones de hacer negocio que ofrecen estos establecimientos de empeño suponen una desventaja y abuso para el cliente que debe de empeñar sus bienes. Los intereses normalmente son encubiertos en concepto de gastos de conservación o seguro, ya que estas elevadas cifras podrían hacer nulo los contratos de préstamo en base a la Ley de Usura, que cuenta con más de 100 años de vigencia en toda España.

Además, la Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), en “Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”; dice que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y pequeñas empresas (Mypes), definidas como aquellas que otorgan empleo a un máximo de 20 personas. El Banco Interamericano de Desarrollo en un análisis, nos muestra la existencia de pequeños

negocios poco rentables, estos estudios nos demuestran que los países latinoamericanos no tienen en cuenta la división del trabajo, con respecto a capacitación y financiamiento que son claves para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, es más estos estudios nos muestran que el 80% del total de las micro y pequeñas empresas en América Latina, son atendidas con servicios bancarios, esencialmente créditos; alrededor de 90,000 (15%) recibe capacitación y otras 30,000 (5%) recibe algún tipo de asistencia profesional.

En las últimas décadas las micro y pequeñas empresas (Mypes), se han convertido en un importante centro de atención para las economías del mundo y en especial para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos para la población. Por Ejemplo, en la unión europea las Mypes representan el 99% del total de empresas y generan dos tercios del empleo total.

Las Mypes latinoamericanas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos -desde el comercio y la industria hasta los servicios, la salud o los sistemas financieros-, y una importante influencia en la creación de tejido social. De hecho, se calcula que cerca del 60% de latinoamericanos trabajan en empresas de cinco o menos empleados. Paradójicamente, a pesar de su importancia y trascendencia, la situación que atraviesan no da pie a celebraciones. Son muchos los desafíos que afloran desde diferentes ámbitos, pero los más apremiantes tienen que ver con la baja productividad, competitividad y eficiencia, a nivel estructural, con una alta informalidad laboral y fiscal.

A la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una

desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en su forma de regular el funcionamiento de empresas y el comportamiento económico de los individuos a nivel internacional que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada o ser los contratados, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistente. Es fácil para estas empresas simplemente trasladar sus centros de producción a lugares en los cuales se les dé el máximo de facilidad. A la vez es un desafío a los proyectos de desarrollo de los países, especialmente para aquellos que están en vías de desarrollo, pues no solo considera cualquier intervención estatal a los intereses de esas empresas (en la medida que tales planes implican regulaciones, demandan impuestos y otros recursos) sino que además asevera que la idea misma del desarrollo social como meta y objetivo gubernamental o estatal concluye la libertad individual y distorsiona tanto la sociedad como el mercado.

Según los autores analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios "El estudio analiza el desarrollo de las Mypes, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos" los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio" los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una

manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. (Wynn, 2007)

El sector financiero juega un papel central en la dinámica del sector automotor a diferentes niveles y fases. Los diferentes roles del sistema financiero abarcan productos y servicios a todos los actores como son la industria, importadores, comercializadores y compradores. Desde el punto de vista de la oferta, las entidades financieras proveen capital de trabajo, avales y garantías, servicios para el comercio exterior y recursos para inversión en activos fijos de largo plazo a las ensambladoras, fábricas, importadores y comercializadores. Por el lado de la demanda, proveen los recursos de financiamiento de mediano y largo plazo para compras por clientes particulares, y para compras de flotas tanto de grandes compañías como de pequeñas y medianas empresas, en sectores industriales, comerciales y oficiales, y servicio especializado de transporte (carga y pasajeros). Existe igualmente una gran variedad de entidades que ofrecen los servicios financieros al sector automotor. Participan bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y sociedades fiduciarias. De acuerdo al sondeo del mercado, las compañías de financiamiento tienen una participación en este mercado cercana al 70%. Las entidades bancarias participan con un 25% y el 5% las otras entidades.

En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado,

principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional. (Sanchez B, 2006)

Por otro lado, Mathews (2006), en el Perú las Mypes representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeñas) pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Las Mypes informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no son remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las Mypes aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal.

Las frecuentes observaciones de la realidad problemática en el ámbito del mercado central de Atalaya, crearon en mí una inquietud científica de conocer los niveles de financiamiento, capacitación y la rentabilidad y si esta rentabilidad era producto del financiamiento bancario o no bancario y/o fue producto o de la capacitación recibida de los trabajadores. Por estas razones y previo diálogo con los propietarios y trabajadores de los establecimientos de restaurantes, se decidió realizar el estudio. Se tiene en cuenta el avance y el desarrollo del micro y pequeñas empresas en nuestra ciudad, han generado enormes ingresos y recursos financieros considerados como una unidad generadora de empleo de innovación tecnológica y de crecimiento empresarial

Las Micro y Pequeñas Empresas surgen por la necesidad que no ha podido ser colmado por el gobierno, tampoco por las grandes empresas nacionales existentes, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la posibilidad de generar un puestos de trabajo y a su vez también surge la pobreza urbana y rural, los costos laborales, es por eso estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, emprendiendo sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y generarse sus propios ingresos, para subsistir a sus familias.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que, a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información a los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que recurran a las entidades financieras informales, aun

teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales que cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes: de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos. Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una Mypes por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y, sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no puedan porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Siempre se menciona que en la economía peruana que las Mypes 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. Dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con el crecimiento de las Mypes, sino también la capacitación y la rentabilidad, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización en el mundo.

Valverde (2018), en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Importaciones Medicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015, Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Según los autores (antecedentes) nacionales, regionales y locales revisados, las principales características de las Mypes del sector comercio del Perú son: La mayoría solicita financiamiento de terceros, siendo dicho financiamiento de corto y largo plazo, el mismo que es utilizado capital de trabajo; sin embargo el principal problema que enfrentan son las altas tasas de interés que cobra el sistema bancario y no bancario formal. Esta característica hace que el crédito o financiamiento a las Mypes sea muy caro, lo que les resta competitividad y rentabilidad. Respecto al objetivo específico 2: En el caso específico de la Mype

Importaciones Medicas Velsor S.A.C de la ciudad de cañete, accedió al tipo de financiamiento de terceros a través del sistema bancario, cumpliendo con los requisitos solicitados obtuvo su primer crédito, a través de una tarjeta de capital de trabajo, siendo el monto otorgado de: S/. 24000.00, bajo la modalidad del sistema revolvente, siendo un tipo de crédito preferencial al no poseer un muerdo fijo de cuotas, en contraste con el crédito convencional, considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido fue del 23% anual, siendo aceptable; es decir, el crédito, fue relativamente barato, por el hecho de que la empresa cumplió con los requisitos exigidos por la entidad bancaria. Respecto al objetivo específico 3: Los resultados de la comparación de los resultados del objetivo específico 1 y 2, se establece que el 67% de los elementos de comparación no coinciden y solo 33% coinciden. No coinciden en las facilidades de la obtención del crédito y en la tasa de interés; debido a que en los resultados del objetivo específico la mayoría de las Mypes del sector comercio revisadas, no cumplen con los requisitos que exige el sistema bancario; por ello las Mypes estudiada por los autores nacionales, regionales y locales no tuvieron muchas facilidades para acceder al financiamiento del sistema bancario o; por lo tanto, la tasa de interés fue alta, por que recurrieron más al sistema no bancario formal que al sistema bancario. En cambio, si hay coincidencia en cuanto al motivo del crédito, porque tanto las Mypes en general y la Mype del caso de estudio, el motivo del crédito fundamentalmente fue para capital de trabajo. Respecto al objetivo general: Dado que hay coincidencia en la características del motivo del financiamiento en las Mypes del sector comercio del Perú y de la Mype del caso de estudio; es decir ,las Mypes estudiadas generalmente recurren a financiamiento de terceros para ser utilizado en capital de trabajo; y dado

que no hay coincidencias en cuanto a las características de: facilidades en la obtención del crédito y en las tasas de interés; es decir, en las Mypes en general, no tuvieron facilidades en el sistema bancario por no cumplir con los requisitos exigidos por dicho sistema, tuvieron que recurrir al sistema no bancario formal para solicitar financiamiento, pagando tasas de interés elevadas; en cambio, la Mype del caso de estudio, por cumplir con los requisitos que exige el sistema bancario, tuvo acceso a financiamiento bancario, obteniendo una tasa de interés relativamente barata (Tasa de interés preferencial). Por tales razones, se recomienda que, las Mypes hagan todo lo posible para tener acceso al financiamiento del sistema bancario, porque es este sistema el que les otorga mayores exigencias en la documentación (garantías); pero, les cobra menos tasas de interés por los créditos recibidos; por ello, las Mypes deben tratar de formalizarse y capacitarse en gestión y administración, para que así, puedan cumplir con las exigencias del sistema bancario.

Ancajima (2017), realizó la investigación titulada “Caracterización de la capacitación y financiamiento de las MYPE rubro hoteles de Piura, Cercado año 2017” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que el financiamiento para las MYPE rubro hoteles es importante porque les permite disponer de capital de trabajo , manejar efectivo para atender obligaciones y mejorar la calidad del servicio , y otorgar un valor agregado al servicio . Las MYPE sector hoteleras, usan el tipo de financiamiento a largo plazo, para efectuar algunas inversiones en el servicio hotelero. La capacitación en el servicio es importante porque resalta el buen servicio, desarrollo de la

organización, garantiza el crecimiento sostenible en las actitudes de los trabajadores hacia los huéspedes. Los tipos de capacitación más frecuentes en el servicio hotelero donde los empleados son más capacitados son la capacitación presencial, continua, programas a corto plazo e incentiva el desarrollo y la investigación.

Domínguez (2017), realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento y competitividad de las MYPE rubro compra y venta de calzado del mercado central de Tambo grande Piura, año 2017” en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote-Perú y la metodología de la investigación que se utilizó fue el diseño no experimental, transversal, descriptivo y concluye que las fuentes de financiamiento que emplean las MYPE son bancarias el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad de las MYPE utilizan financiamiento bancario para iniciar sus actividades comerciales. Ya que las instituciones bancarias hoy en día están más dedicadas al financiamiento de las MYPE con un futuro de crecimiento. La recomendación es que si las MYPE están constituidas formalmente cualquier entidad bancaria va financiar su actividad económica. Los montos y tiempo de atención de los créditos de las MYPE el porcentaje bajo estudio es que la totalidad de las MYPE les otorgaron los créditos y los montos solicitados en un plazo menor de una semana. Esto se debe a que los propietarios de las MYPE al tener un historial crediticio, es más fácil que le otorguen los créditos que estos soliciten. El tipo de financiamiento externo en las MYPE es por medio de prestamistas el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad trabaja con prestamistas. Esto se debe a que las MYPE al contar con financiamiento bancarios a largo plazo necesitan capital adicional para surtir en mercadería. Las ventajas de la competitividad de las MYPE es innovar el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad de las MYPE innova

constantemente en los productos que ofrece trayendo modelos acordes a la temporada con la finalidad de captar más clientes y así posicionarme en el mercado en estudio. Las estrategias de la competitividad que utilizan las MYPE es el poder de negociación de los clientes el porcentaje bajo estudio es que la totalidad de las MYPE ofrece descuentos a sus clientes para que no se vayan a la competencia.

Pongo (2017) cita al diario El Peruano (2016) el cual un artículo describe una nueva reforma tributaria el cual se centra en el marco de las facultades legislativas y nuevas medidas de crecimiento mediante beneficios tributarios y reducción de proceso burocrático administrativo lo cual impulsara desarrollo de las MYPE las cuales están desarrolladas por ministerio de economía y finanzas.

Rios (2017), En su tesis titulado caracterización del financiamiento y la capacitación en la Mypes con el problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en las Mypes rubro restaurantes y como Objetivo describir las características del financiamiento y la capacitación en la Mypes; rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, año 2016; Determinar las fuentes del financiamiento de la Mypes; Tipo de investigación descriptiva; Nivel cuantitativo; Diseño no experimental; Población 14 propietarios y 70 trabajadores; Muestra 14; Técnica encuesta; instrumento cuestionario; llegando a la siguiente conclusión: las fuentes del financiamiento de las Mypes, de rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, en su mayoría son los Bancos y en su mayoría y en su minoría son las cajas; lo que significa que financian su actividad productiva con los recursos financieros externos. La tasa de interés del financiamiento de las Mypes, del rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, se da entre los rangos del 21% al 30%; enfrentándose dichas Mypes a altos costos de financiamiento, donde su ventaja

sería depender mucho de su inversión y el ahorro, obteniéndose de esta manera el desarrollo esperado

Según Aguilar (2016), en su investigación: “Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta de Accesorios y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016”. Tiene como propósito determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016; con un diseño de investigación no experimental – descriptivo, y una población de 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio, aplicando documentos, cuestionario estructurado por 26 preguntas cerradas como instrumentos de recolección de datos, concluyó que debido a la antigüedad que tienen la mayoría de las Mypes, tienen un posicionamiento en el mercado y son estables en el sector y rubro de compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares; asimismo, ya que en su totalidad (100%) las Mypes son formales, éstas tienen mayores facilidades para la obtención de créditos bancarios; finalmente, de acuerdo a la Ley N° 28015 adquieren un régimen laboral especial que le daría beneficios a las Mypes; sin embargo, dichos beneficios todavía no alcanza a la mayoría de las Mypes del Perú y de nuestro ámbito de estudio.

Castro (2016), el presente tesis esta titulado por lo siguiente incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015; con su repetitivo problema ¿de qué manera inciden las fuentes de financiación en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015? con el objetivo de

determinar de qué manera incide la fuentes e financiamiento en el desarrollo de la Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo ;con un tipo de investigación el presente investigación reúne las condiciones necesarias para ser calificad; con una población que está conformado por la Mypes del sector metalmecánico constituidas y ubicadas en la ciudad de Trujillo; la muestra esta conformo por los Mypes; y la técnica se empleó el método descriptivo que se caracteriza por describir la actividades y procesos, para conocer la situación antes y el después de la aplicación de las fuentes de las financiamiento; con el instrumento descriptivo; llegando a la conclusión los factores que inciden en la elección de una empresa por pertenecer al sector informal, suelen ser diversos. Según la encuesta realizada se observa que una de las principales causas de la informalidad es la excesiva carga impositiva, otra de las causas de mayor incidencia es la excesiva regulación de la fuerza laboral.

Cobián (2016), en su tesis denominada: “Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015”, realizado en Trujillo, cuyo objetivo general fue: Determinar el efecto de los Créditos Financieros en la rentabilidad de la Mype Industria S & B SRL, distrito El Porvenir año 2015, la investigación fue basada en describir la particularidad del tema a investigar, el diseño de investigación fue de investigación no experimental, de corte transversal, argumenta lo siguiente: Se determinó que la Mype Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, debido a estos créditos ha podido invertir en la compra de mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos. No obstante, hay que informarse sobre los diferentes

créditos que brindan las entidades financieras, principalmente los bancos, antes de apresurarse a acceder a un crédito, evaluando y comparando capacidad de endeudamiento y tasas de interés además de los plazos y tiempo en el cual se va a desembolsar.

Espinoza (2016), en su investigación comenta que existen 3 problemas enfrentan las MYPE es el primer puesto es difícil acceso a mercados nacionales, lo que sucede es que, debido a una diversidad de obstáculos y limitaciones de carácter estructural, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes. El segundo puesto es que MYPE no tienen liquides en la mano para invertir cada vez más y poder incursionar en los mercados nacionales e internacionales. Finalmente, como tercer problema que enfrenta las MYPE está la casi falta de tecnología.

Lupu (2016), en su Tesis: "Caracterización del financiamiento, rentabilidad de MYPE sector servicios – rubro restaurantes, Distrito Tumbes, 2016". Trabajo para optar el título de licenciada en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Lima, Perú. El autor llega a los siguientes resultados: Concluye que las Mypes antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Se concluye que las Mypes acceden al financiamiento es para el mejoramiento de su local, en su mayoría son préstamos otorgados por un agente bancario y/o financiero. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada estrechamente al financiamiento, y

de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el desarrollo de la empresa. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad ha incrementado, según los resultados obtenidos en el cuestionario

Según Zurita (2016), En su investigación: “Caracterización del Financiamiento y la Capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Moto partes del Distrito de Callería, 2016”. Tiene como propósito describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro moto partes del distrito de Callería, 2016; con un diseño de investigación cuantitativo – no experimental – transversal – retrospectivo – descriptivo y una población de 20 Mypes dedicadas al sector rubro moto partes, aplicando documentos, informes y cuestionarios como instrumentos de recolección de datos concluyó que el 85% de los representantes legales de las Mypes manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 10% se autofinancia, mientras que el 5% no precisa; asimismo 85% precisa que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 15% no precisa.

Cadillo (2015), en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro-compra/venta de celulares de la provincia de Maynas-periodo 2014” argumenta lo siguiente: la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las MYPE del sector y rubro estudiado. Finalmente, la investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de la provincia de Huaraz y su influencia que tiene el sector servicios en cuanto a la venta de celulares y de la

misma manera que tiene los otros sectores en estudio y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Cifuentes (2015), En su trabajo de investigación titulado “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012”, tesis para optar su pregrado de ingeniera en administración financiera, de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Se concluyó que las actividades económicas y financieras adoptadas por Skynet para lograr incrementar y mejorar su nivel de atención, y traducirse en adecuados niveles de rentabilidad, se han orientado a promocionar sus productos, como primera acción, realizar ofertas de sus bienes y mejorar las ventas de la microempresa con acciones complementarias. Las inversiones se han orientado preferencialmente al stock de mercancías. Este incremento ha permitido contar con mayor oferta de celulares que fue utilizado para satisfacer las necesidades insatisfechas de los demandantes. En este escenario, la mayor diversidad de productos le ha permitido posicionarse a Skynet como una organización líder en el mercado en la prestación del servicio de telefonía celular.

Ordoñez (2015), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Sector Servicios – Rubro Restaurantes turísticos del Distrito de San Vicente - Provincia de Cañete, 2014”. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 73% de los representantes son jóvenes; es decir, sus edades fluctúan entre 20 y 25 años, el 60% son del sexo masculino y el 27% tienen instrucción superior universitaria incompleta. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes): El 73% de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) encuestadas se dedican al servicio de Restaurantes Turísticos hace más de 3 años y

el 93% de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) son formales. Respecto a la capacitación: El 93% de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) encuestadas no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 60% dijeron que sus trabajadores sí recibieron capacitación, el 60% dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa y para el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) encuestadas manifestó que la capacitación sí es relevante para la empresa.

Baltazar (2014), en su investigación titulado “El Financiamiento del Crédito Bancario en las Mypes del Sector Comercio con Venta de Insumos Agrícolas”, cuyo objetivo fue describir las características del financiamiento del crédito bancario en las Mypes del sector comercio, con venta de insumos agrícolas, en la provincia de Maynas periodo 2011. La investigación fue cuantitativa y descriptiva. Para su ejecución se escogió una muestra de 11 Mypes de un total de población 16 Mypes del sector comercio con venta de insumos agrícolas. Se aplicó técnica de encuesta. A quienes se llegó realizar la encuesta obteniendo siguientes resultados: Respecto a datos del representante legal: Los Dueños o representantes legales de las Mypes son de edad promedio de 44 años. Respecto a los datos del perfil de las empresas: El 64% de los encuestados manifiesta que su antigüedad de la empresa es más de 3 años y mientras que el 27% es de 3 años. Respecto al financiamiento: El 73% Mypes acuden para dar solución a sus problemas financieros a cajas municipales y 27% a bancos. En conclusión, las Mypes para mantenerse en el mercado solicitan a créditos bancarios a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo con el propósito de ser competitivos.

Saavedra & León (2014), en su trabajo de investigación titulado: “Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana”. Cuyo objetivo fue realizar un diagnóstico de la situación actual del financiamiento de la Pyme en Latinoamérica, siendo de tipo documental – descriptivo; concluyen que, la principal fuente de financiamiento de este sector son los recursos propios y los préstamos de instituciones financieras no bancarias son la última fuente de financiamiento para capital de trabajo, esto se debería a las altas tasas de interés que cobran estas empresas del sector financiero.

Tello (2014), en su tesis denominada: “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo” realizado en Trujillo, cuyo objetivo general fue: Determinar el grado de financiamiento en el Capital de Trabajo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del distrito de Pacasmayo para contribuir al crecimiento y desarrollo, en la presente investigación se utilizó el método analítico – descriptivo, argumenta lo siguiente: Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo.; siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan el crédito con una mayor política de financiamiento. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se halla el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de papeleo de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Valdeiglesia (2014), en su estudio de mercado titulado: caracterización del financiamiento y la competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito el porvenir, año 2014; Que tuvo como Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento y la competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito El Porvenir, año 2014. Donde se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los Representantes de las Micro y Pequeñas empresas: Los representantes de las Micro y Pequeñas empresas en su mayoría son personas adultas, ya que sus edades oscilan entre 41 y 55 años de edad, en su mayoría son hombres, e indicaron tener como grado de instrucción secundaria completa. Los representantes de las Micro y Pequeñas empresas tienen un buen trato con sus proveedores y un buen nivel de fidelización con sus clientes generando un buen nivel de negociación, además consideran a la competencia alta ya que en el distrito la mayoría de familias se dedican a este rubro, también consideran que el aspecto que más influye en el nivel de competitividad es el precio ya que las personas buscan cada vez obtener productos más económicos debido al bajo sueldo mínimo que perciben, y la amenaza de productos importados es alta para el rubro por el incremento de Tratados de Libre Comercio generando entradas de productos similares con bajos costos, además el uso de tecnología dentro de las Micro y Pequeñas empresas del distrito es media ya que las maquinarias para el proceso de producción es de un alto costo, llegando a las siguientes conclusiones: Los representantes de las Micro y Pequeñas empresas del distrito El Porvenir son personas adultas con experiencia en el sector de calzado en su mayoría hombres, ya que se tiene cierta tendencia a que los hombres son los que dirigen el negocio como

cabeza de familiar, solo tienen como grado de instrucción secundaria por lo que quizá se vieron en la necesidad de formar un negocio para poder tener ingresos económicos. Respecto a la competitividad, los representantes de las Micro y Pequeñas empresas del distrito El Porvenir tienen un buen trato con sus proveedores y un buen nivel de fidelización con sus clientes, lo que genera un buen grado de negociación tanto con sus clientes como con sus proveedores, además se enfrentan a un alto nivel de competencia, para ello en el aspecto que más deben tener en cuenta es el precio y seguido por la calidad del producto para contrarrestar la alta amenaza de productos importados a bajo costo, con la finalidad de incrementar sus ingresos y así ir equipándose de maquinaria tecnológica para sus procesos productivos.

Valderrama (2014), en su estudio de mercado titulado: gestión de calidad y competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de calzado para damas del distrito el porvenir, año 2014; Que tuvo como Objetivo General: Describir las principales características de gestión de calidad y competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de calzado para damas del distrito El porvenir, año 2014, llegando a los siguientes resultados: Con respecto a los representantes de las Micro y Pequeñas empresas: Según las encuestas aplicadas a Micro y Pequeñas empresas del sector calzado del distrito el porvenir, el 90% de sus representantes son del sexo femenino, lo que nos indica que la diferencia es mínima en cuando a sus representantes que dirigen las Micro y Pequeñas empresas. Tenemos que el 50% de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas tienen la edad entre 50 y 60 años, indicando que estas microempresas son dirigidas por personas mayores de 50 años. Según los resultados

obtenidos el 53.3% de los empresarios cuentan con estudios secundarios, lo que quiere decir que los dueños de estas empresas con mayor relevancia son dirigidos por personas con estudios secundarios. El 60% de estas organizaciones se encuentran realizando sus actividades más de 10 años, Lo que nos indica que la mayoría de estas organizaciones vienen desarrollándose desde hace muchos años incursionando en el mundo del calzado. El 66.7% de estas microempresas tienen más demanda en calzado para damas, lo que nos indica que estas microempresas tienen mayor representación en el mercado en venta de calzado de mujer. Respecto a la competitividad; De las 15 microempresas 10 se consideran competitivas con 66.7%. Los microempresarios indicaron que ellos se diferencian de su competencia por sus precios con un 33.3%, y por la calidad de su calzado con un 33.3%. Podemos decir que la diferencia que tienen estas microempresas de las demás es mínima. De las 15 Micro y Pequeñas empresas 9 dijeron que se dan a conocer como empresa mediante afiches con un 60%; llegando a las siguientes conclusiones: Con respecto a los representantes de las Micro y Pequeñas empresas, podemos concluir según las encuestas que la edad por género de los representantes y dirigentes de las microempresas de calzado del distrito el Porvenir, contamos que entre la edad promedio de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas está entre 50-60 años, lo que nos indica que son personas completamente maduras con un grado de instrucción básico con un 53.3% ya que la mayoría de los microempresarios solo tienen estudios secundarios. Por lo general el 60% de estas Micro y Pequeñas empresas vienen realizando sus actividades durante más de diez años lo que indica que cuentan con bastante experiencia en rubro de venta de calzado, contando con una demanda del 66.75% en calzado para damas y menos del 50% en calzado para

caballeros lo que indica que estas empresas tienen mayor representación en el mercado en venta de calzado para mujer; con respecto a la competitividad: según las encuestas el 33.3% de las Micro y Pequeñas empresas no se consideran competitivas por la falta de maquinaria importada y escasas de materia prima, representando un punto de baja competitividad ya que al no contar con materia prima oportuna y maquinaria que requieren ciertos zapatos la producción de los lotes de calzado se verá afectada por lo tanto en la rentabilidad de la microempresa también, los microempresarios constataron en la encuesta que su diferenciación como empresa tienen que ver con los precios y por la calidad de su calzado con un 33.3%, podemos decir que la diferencia de estas microempresas de las demás es mínima, la publicidad o los medios que usan estas microempresas para darse a conocer como empresas es mediante afiches con un 60% de representación en el mercado y un 33.3% con paneles publicitarios.

Castillo (2017), en su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes De Carga Del Perú: Caso Corporación Obeman E.I.R.L. De Chimbote, 2015. Llego a las siguientes conclusiones: De la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que de esta manera que la empresa en estudio “Corporación Obeman E.I.R.L”, cuenta con financiamiento propio y provenientes del sistema no bancario (cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito) con una tasa de interés anual del 32.40 %, a los micro y pequeñas empresarios les permite invertir en sus negocios obteniendo resultados favorables, mayor productividad y desarrollo económico de esta manera ayuda a ser competitivos y posicionarse en el mercado. Finalmente, se recomienda a los responsables de las micro y pequeñas empresas que a medida que

vaya creciendo se le abrirán opciones de financiamiento, lo cual es una decisión sería que debe tomarse con tiempo, sensatez y pensándose correctamente en los diferentes elementos a evaluar y analizarse muy cuidadosamente ya que puede significar ganancias así como también pérdidas o riesgos para ello tienen que estar informado sobre las tasas de intereses, cronograma de pagos, para así no poner en riesgo nuestra empresa y que nuestro negocio prospere económicamente a largo plazo.

Agrega (2016), En su tesis titulada: “El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel E.I.R.L. De Chimbote, 2013”. Llega a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mypes del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión. Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole

mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Ángeles (2016), en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del Perú: Caso Empresa Transportes y Comercial Krisma E.I.R.L.” Casma 2016. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Transportes y comercial Krisma E.I.R.L., Casma 2016. Llego a las siguientes conclusiones: La empresa cuenta con financiamiento de terceros para sus actividades económicas con una entidad financiera bancaria (Banco de Crédito del Perú); siendo está a largo plazo y a una tasa de interés entre el 11 a 20% favorable con respecto a las proyecciones de la empresa, dichos fondos son para la compra de activos fijos. A lo expresado la compra de activos fijos fue favorable debido a que incremento sus ganancias, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte de carga terrestre. La empresa recurre a la banca formal ya que sus proyecciones son a largo plazo y las tasas de intereses son más factibles a lo que ofrece una entidad no bancaria donde la tasa de interés es más elevada.

Cortijo (2016), en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa midas transportes y servicios E.I.R.L. de Lima 2016. Su objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa Midas Transportes y Servicios E.I.R.L. Llego a las siguientes conclusiones: La empresa solicita financiamiento de tercero,

siendo este el Banco continental por ser cliente recurrente y es más beneficioso para la empresa, solicito un leasing financiero a la entidad bancaria, y el monto total a financiar es de \$ 54, 576.27 dólares, a una TEA de 15,77% y la tasa efectiva mensual es de 1.228% a un largo plazo, de 36 meses. Los recursos han provenido de las entidades bancarias, con bajas tasas de interés y la empresa al terminar de cancelar tendría que pagar la opción de compra que es de \$805 dólares para que el activo pase a nombre de la empresa.

Nuñera (2016), en su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento De Las Empresas Del Perú: Caso De La Empresa De “Transportes Covisa S.A.C.” – Trujillo, 2015. Llega a las siguientes conclusiones: Revisando la literatura pertinente, se han encontrado trabajos de investigación que coinciden que el financiamiento permite a las empresas a tener una mayor capacidad de desarrollo, además por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Con respecto a la empresa en estudio se describió que el financiamiento obtenido para incrementar su activo fijo fue favorable debido a que incremento su rentabilidad, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte. Al igual que los trabajos de investigación y el caso del estudio, tienen las mismas características de financiamiento y consideran que a través del financiamiento las empresas pueden adquirir capital de trabajo o invertir en su activo fijo favoreciendo así en la rentabilidad de las empresas. Las características del financiamiento de las empresas del Perú y del caso empresa de Transporte Covisa SAC., establece una combinación entre recursos financieros propios y ajenos, toma en cuenta los tipos

de financiamiento y analizan las fuentes del entorno. Asimismo, se concluye que el financiamiento es necesario para el crecimiento de las empresas.

Palacios (2016), en su tesis titulada: Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L., lima 2016. Llega a las siguientes conclusiones: Haciendo referencia al cuestionario aplicado al gerente general de la empresa, se puede observar que la empresa recurre a la banca formal para financiarse, siendo este el Banco del Crédito del Perú, solicitando el crédito en un largo plazo, obteniendo una tasa de interés del 15%, invirtiéndose para la adquisición de activos fijos. El financiamiento de las empresas, se financian con capital de terceros, en la entidad que recurren algunas son solicitadas a la banca formal y a las entidades financieras, obteniendo diferencias en las tasas de interés y en el plazo del crédito del financiamiento solicitado; el crédito obtenido se invirtió en diferentes fines. Las micro y pequeñas empresas del Perú, tienen limitaciones muchas veces para solicitar préstamos de la banca formal, con mucha frecuencia las Mypes obtienen crédito de entidades financieras con una tasa de interés elevada perjudicando a la empresa para que continúe, por los altos costos del interés; restringiendo de esta manera las adquisiciones de tecnología y mercadería por parte de la misma. Asimismo, se recomienda a las empresas que quieran seguir con financiamientos por parte de la banca formal y de las entidades financieras, seguir haciéndolo ya que obtienen mayores beneficios en vez del financiamiento del ahorro personal, asimismo indagar en que instituciones bancarias y entidades financieras les ofrecen tasas de intereses bajas y poca documentación como requisito; además de un mejor asesoramiento.

Pérez (2016), en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014”, realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, tuvo como objetivo general caracterizar el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador, adjuntos a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca en el tiempo indicado. Concluyó que las principales características de las Mypes del ámbito de estudio fueron que el 100% estuvieron dentro del rubro y sector hace más de 3 años, el 89% indicaron que sus empresas fueron formales y el 11% afirmaron que las empresas fueron informales, el 47% tuvieron un solo trabajador estable, el 57% tuvieron más de 3 trabajadores no estables y el 95% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 5% por subsistencia. Que, en función del financiamiento, las Mypes se caracterizaron en que el 58% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, de ellos, el 42% prestaron al sistema financiero bancario. Para el año 2013, el 37% fue a largo plazo, en el año 2014 el 42% no precisa, el 37% fue de corto plazo y el 32% lo invirtió mejorando y/o ampliando el local, el 16% en capital de trabajo y el 37% no precisó en que invirtió el préstamo.

Viera (2016), en su investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014”,

realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Sullana, Perú; tuvo como objetivo general establecer las principales características del financiamiento, los aspectos de capacitación así como de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana año 2014. Concluyó que las unidades de investigación financiaron los servicios con capital propio en 75%, el 25% fue por financiamiento por terceros quienes acudieron al sistema financiero en un 50% para su financiamiento. Que las empresas estudiadas invirtieron su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo en un 63%.

Flores (2015), en su tesis titulada: “Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes Del Perú: Caso Empresa Arco Iris S.A. A1 De Nuevo Chimbote, 2015”. Llego a las siguientes conclusiones respecto al financiamiento: Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector transportes del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edpymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, si el financiamiento recibido es bien utilizado, las Mypes mejoran sus ingresos y utilidades. Finalmente, los autores revisados establecen que el sistema de arrendamiento financiero (Leasing) es una alternativa de financiamiento favorable para el sector de transportes. Las características más importantes del financiamiento de la empresa Arco Iris SA. A1 de Nuevo Chimbote, son las siguientes: La empresa estudiada utiliza autofinanciamiento y financiamiento de terceros para desarrollar sus

actividades de servicio de transporte colectivo de pasajeros a nivel urbano. El financiamiento de terceros es del sistema no bancario formal (Caja Municipal); por lo tanto, pagan una tasa de interés más alta que la del sistema bancario. Sin embargo, este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de los socios de la empresa y mejorar el servicio de transporte que realizan. Finalmente, el gerente de la empresa estudiada está de acuerdo con el sistema de arrendamiento financiero (leasing); sin embargo, todavía no aplican este tipo de financiamiento. Por tal motivo, se recomienda a los directivos de la empresa estudiada que, procuren acceder al financiamiento del sistema bancario, y más adelante, tratar de utilizar el arrendamiento financiero (Leasing).

Jaramillo (2015), en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios- rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú: Caso “transportes el poderoso cautivo EIRL” Ayabaca – Piura, 2015. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector servicio – rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú y de la empresa “Transportes el poderoso Cautivo EIRL”, obtuvo los siguientes resultados: Existen diversas fuentes de financiamiento a las que las empresas de transporte pueden acceder en el Perú. Los empresarios y transportistas manifiestan que el tipo de financiamiento es de terceros, y que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades y que sus créditos recibidos fueron en largo plazo. La empresa en estudio se encuentra debidamente formalizada ante la SUNAT y la SUNARP. Es política de la empresa solicitar financiamiento al sistema financiero previa verificación de la necesidad de capital. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: la empresa cuenta con 22 años de experiencia en el sector

transporte. Cuenta con financiamiento interno por parte de la empresa y un financiamiento externo otorgado por una entidad financiera no bancaria (Caja Piura). La empresa cuenta con liquidez para afrontar las obligaciones financieras del crédito obtenido, el monto obtenido de crédito fue de S/. 100, 000; el cual fue pactado a pagar en un largo plazo (60 meses), la tasa de interés fue preferencial del 18.82%, por ser cliente recurrente, respaldado con una garantía hipotecaria, constituida por escritura pública de inmueble. Y destinado a la adquisición de un activo fijo (compra de bus para transporte) y capital de trabajo.

Pazos (2015), en su trabajo de investigación denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro librerías del mercado modelo de la ciudad de Piura, periodo 2011, realizada en Piura cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas Mypes del sector comercio en el rubro librerías del mercado modelo de la ciudad de Piura, periodo 2011, su metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, con una población de 12 y de muestra 6 Mypes y como instrumento un cuestionario llegó a los siguientes resultados que el 100% de los administradores obtuvieron el financiamiento para el capital de las Mypes a través de entidades financieras, habiendo solicitado y recibido crédito para su empresa. El 50% de los empresarios sí están conformes con la tasa de interés pagado y el resto dice que no está conforme, el 50% invirtieron su préstamo en comprar mercadería, mientras que el 33% en compra de activos y solo el 16.67% en mejoramiento del local.

González (2014), en su estudio sobre la ‘‘La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá’’; tuvo por objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel documental. Los resultados obtenidos fueron, el 100% de las Pyme financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su Pyme ha aumentado. En conclusión, se llegó a, que la principal problemática de las Mypes a nivel Nacional y Latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

Kong R. y Moreno Q. (2014). En la tesis para optar por el título de Licenciado en Administración de Empresas, titulada ‘‘Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012’’, De La Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, bajo el análisis y evaluación de las variables de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, concluyó lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han motivado el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, debido a que estas fuentes les han permitido obtener créditos para financiar las inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, otorgando una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para vender a terceros. Al observar el desarrollo de las Micro y Pequeña empresas del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los

que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue Mi Banco como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a las Mypes de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las Mypes Finalmente se determinó como resultado de la investigación que las Mypes han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Osorio (2014). En su trabajo de investigación titulado: “caracterización de la capacitación y el financiamiento de las Mypes del sector industrial rubro panaderías del distrito de Coishco, periodo 2010 - 2011”, llegó a los siguientes resultados: El

70% de los encuestados tiene entre los 25 y 45 años y son de sexo masculino. El 55% de los representantes legales encuestados son propietarios y a la vez gerentes de las microempresas. El 60% de las panaderías tiene menos de 5 años de actividad. El 75% de las representantes tienen más de 5 años en las empresas. El 100% de las Mypes son formales. El 100% de las empresas del rubro en estudio fueron creadas con la finalidad de obtener ganancias y dar empleo a la familia. El 90% de estas empresas fueron creadas con capital ajeno y acuden a las cajas municipales como fuente de financiamiento principal. El 65% de estas empresas recibieron el crédito solicitado de manera oportuna, además consideran que el principal factor para que las entidades financieras no las apoyen financieramente es el no ser cliente de la entidad. El 100% de estas empresas aseguran que el financiamiento influye en la rentabilidad de la empresa, la mayoría de las empresas afirman haber solicitado menos de S/. 5000 de crédito y que no recurren al financiamiento informal. El 100% de estas empresas utilizan libros contables para registrar sus operaciones 55% de las Mypes conocen el término capacitación y han realizado capacitaciones en la empresa en el periodo de estudio. El 75% de estas empresas las capacitaciones han tenido impacto en el desempeño laboral.

Ramos & Quilcate (2014), en su tesis titulada: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012” para optar el título de: Licenciado En Administración De Empresas. En este trabajo se identificó que Las fuentes de financiamiento influyen favorablemente en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, lo que se ve reflejado en la optimización de gestión de las mismas y en el crecimiento del sector micro-empresarial del Distrito. Sobre esa base se ha formulado la siguiente

pregunta principal: ¿De qué manera influyen las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, Lambayeque, en el período 2010-2012? de ello se formuló el objetivo general de estudio: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, en el período 2010-2012, la solución a la problemática que se propuso la hipótesis principal llega a la conclusión que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Ruiz (2014), en su trabajo de investigación denominado: La Financiación del Transporte Urbano: Un reto para las ciudades Españolas del Siglo XXI. Encontró lo siguiente: Que, a diferencia de los países de la Unión Europea, España no ha resuelto el problema de la financiación de los transportes públicos. La crisis económica, los déficits de los ayuntamientos y las restricciones presupuestales pueden generar un desastre en los sistemas de transporte que actualmente prestan un servicio fundamental en España. En Francia, Alemania, Italia y todos los grandes países de la Unión Europea tienen sus propios sistemas de financiación, establecido mediante una Ley de carácter estatal. En cambio, en España se debe resolver con urgencia el modo en que se financian los sistemas de movilidad. Por lo tanto, España necesita con urgencia una Ley de financiación de los transportes públicos. Dado que al revisar la literatura pertinente no hemos podido encontrar trabajos de investigación relacionado con el sector transportes, estamos considerando trabajos

de investigación relacionados con la variable, las unidades de análisis y otros sectores afines

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento del problema

Caracterización del problema

La microempresa nace como una alternativa de ingreso económico ante la falta de trabajo; pero hoy en día los recursos financieros para este sector son una necesidad, ya sea para crear o expandir su negocio, a pesar de que juegan un papel importante en la sociedad debido a la generación de empleo en el Perú tienen dificultad para acceder al crédito financiero.

Además, han cobrado cada vez mayor importancia, debido a que dichas organizaciones tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva. (MTPE y PEEL, 2006). El sector micro empresarial comercial en el Perú tiene el principal objetivo de obtener ganancias mediante sus ventas constantes, pero a veces las faltas de recursos económicos impiden que estas se desarrollen.

Los organismos internacionales, los gobiernos, el sector académico y las ONG canalizan recursos hacia programas de capacitación, brindan acceso al mercado, o ayuda financiera directa, orientadas a mejorar la competitividad y el nivel de vida de las microempresas; sin embargo, su apoyo aún es bastante limitado. Por otra parte, las Cajas regionales, municipales y distritales; las Financieras; algunos Bancos y algunas ONG compiten por ofrecer préstamos a las microempresas, pero prestan una cantidad aún restringida por falta de

experiencia crediticia, o temor de que no generen los recursos necesarios para solventar la deuda.

Según Arceo (2011), encontró que en Argentina la micro economía bancaria ofrece una fundamentación a la exigencia de intermediarios financieros y del mercado de capitales basada en costos de transacción y problemas de información, tratándose de micro y pequeñas empresas. La organización y el desarrollo de las finanzas permiten reducir los costos asociados a estos elementos. Pocos autores en la tradición de los modelos que relacionan desarrollo financiero y crecimiento económico, reconocen explícitamente esta limitación de la teoría. A veces, los requisitos del contexto institucional y legal para las Mypes, no son muy exigentes (se necesita, sin embargo, estructuras legales acordes con una economía de mercado).

Asimismo, en el ámbito nacional podemos ver el aporte de Sandoval (2012), determinó que las micro y pequeñas empresas en el Perú, cumplen un rol fundamental en el desarrollo económico y social en el país, conformando el 98.5% de las empresas a nivel nacional, aportando el 42.1% al producto bruto interno, y ofreciendo el 77% de puesto laborales en el país. El Estado peruano se preocupa por su formalización, por lo que ha dispuesto un régimen especial comprendido por beneficios societarios, laborales, financieros, entre otros que permitan incentivar la formalización. Si bien las exportaciones dan un giro a la tecnología internacional, el 25% de las exportaciones peruanas se concentran en América Latina y eso es el mercado principal, fuentes de ingreso para las Mypes.

De igual manera, Cohen (2012), resaltó la importancia de las empresas pequeñas y medianas (MYPE) en la economía moderna ha sido objeto de numerosos estudios de investigación y comentarios en medios de prensa en los últimos años. En particular se destaca la fuerte incidencia que tienen en la provisión de fuentes de trabajo, las cuales conforman una base fundamental del tejido social. En el presente documento se comparan diferentes aspectos que caracterizan la realidad de las Pequeñas y Medianas Empresas (MYPE) comparando la situación de Argentina respecto de otros países de América Latina, como Brasil, Chile, México, Colombia Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En relación con el Acceso al Financiamiento a través del sistema bancario, se observa que existe una gran diversidad de cambios comparativos que suscitan hoy en día entre los países.

Por otro lado, Vásquez (2013) según su publicación “importancia de las Mypes en el Perú” menciona, en la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la reforma productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos declarados, se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas. Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú.

En lo que respecta al ámbito de estudio sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes dedicadas al rubro de imprentas en la provincia de Huaraz donde se llevó a cabo la investigación, es

importante resaltar el tema investigado; como conocemos, en la actualidad, el campo empresarial se ha desarrollado y diversificado, vemos cada vez más emprendedores con conocimientos audaces que dan inicio al mayor de sus desafíos; esto da pie a que el empresario desee implementar negocios que generen valor en los diversos rubros, ya sean comerciales, industriales, de servicios y otros.

Para favorecer su crecimiento y mejorar su productividad, estos negocios solicitan financiamiento, ya que de esta manera podrán contar con los recursos necesarios para poner en marcha las mejoras que les permitan lograr sus objetivos.

Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las Mypes, sino también la capacitación, ya que todo empresario debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de competitividad y la globalización.

La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las Mypes por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la productividad, mejorar la calidad de servicio de impresión en

cuanto a las imprentas y como consecuencia las Mypes irán aumentando sus operaciones en el mercado.

La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por lo tanto, las decisiones dirigidas a desarrollar una inversión a financiarse de deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más proporcional al costo de financiamiento de los recursos y toda vez estas resulten positivas para las Mypes.

Los microempresarios en la actualidad tienen dificultad para acceder al crédito financiero; lo cual detiene su desarrollo y/o expansión de su negocio en el mercado competitivo, debido a la falta de dinero para realizar sus operaciones; si acceden al crédito, las tasas de interés son muy elevadas. Es por ello que no realizan grandes inversiones, además la gran mayoría son informales y están consideradas como el sector de mayor riesgo para acceder a los créditos.

Dentro de las microempresas comerciales se encuentran las bodegas; las cuales se dedican a la venta de abarrotes de primera necesidad para los hogares peruanos. Los bodegueros a pesar de que existen gran competencia en el mercado saben ingeniárselas para poder sobresalir y brindar un producto de calidad a sus clientes; mayormente se financian por recursos propios.

Por otra parte, en la ciudad de Constitución, donde hemos enfocado nuestra investigación, existen varias micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, pero sin embargo se desconoce las principales características

de la capacitación y la formalización de las micro y pequeñas empresas, entre otros aspectos.

Asimismo, la investigación se verá expresada en los resultados de la metodología propuesta, con el propósito de determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Constitución y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

La pregunta relacionada al tema de investigación es la siguiente:

Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

) Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Justificación de la investigación:

La investigación tiene gran importancia porque nos permitió identificar las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución; Es decir, la investigación nos permitió tener un bagaje de ideas más concretas del papel que juega el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro investigado.

Por último, el trabajo también se justifica porque servirá de antecedentes para que realicen otros estudios similares en diferentes sectores y rubros en el distrito de Constitución y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN LITERARIA

MARCO CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes internacionales

Lima (2011), realizó la investigación titulada: “ Plan De Capacitación Para El Personal De Planta De Producción, De Una Panadería Tradicional” Universidad de San Carlos de Guatemala , utilizó una metodología investigación cualitativa descriptiva y la muestra poblacional está conformado por 150 personas entre participantes (jefes, supervisores de área, coordinadores, auxiliares, inspectores, planificadores, de los diferentes departamentos) y capacitadores (instructores del programa de capacitación.) Llegando a las siguientes conclusiones: Se estableció un plan de capacitación anual para la planta de producción, debido al crecimiento que la empresa está presentando y cubrir las necesidades mostradas a fin de alcanzar los objetivos trazados de la organización. De acuerdo a la detección de necesidades de capacitación se aseguró cubrir todas las deficiencias mostradas en la evaluación de desempeño y perfiles de trabajo, para lograr el óptimo desempeño del personal. Dentro del plan de capacitación se tomó en cuenta orientar, profundizar, proporcionar conocimientos y desarrollar habilidades en los trabajadores, para que se especialicen y actualicen, debido a que es fundamental que la empresa siga creciendo integralmente. Al aplicar el plan de capacitación como una herramienta importante dentro de la organización, se logrará con eficiencia y rentabilidad alcanzar los objetivos empresariales. Encaminado hacia un mayor logro, cambios e innovaciones que finalmente llevaran a actividades que aseguren el cumplimiento de las metas propuestas. Esto impulsará el desarrollo y el crecimiento personal y empresarial de la empresa.

Herrera (2012), se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones,

ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Antecedentes nacionales

Vásquez y León (2014), en su trabajo de investigación: “Caracterización del Financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas de Compra/Venta de Repuestos Automotrices”, realizado en Chimbote – Perú. El objetivo principal de este estudio fue “describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de repuestos automotrices”. Estudio de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, la muestra se constituyó por 15 Mypes a las cuales se les evaluó mediante un

cuestionario con preguntas cerradas. Concluyen: Que la mayoría de los empresarios son mayores de 40 años de edad, son de sexo masculino; la mayoría de las Mypes tienen más de 3 años en el rubro compra/venta de repuestos automotrices, finalmente las Mypes que obtuvieron financiamiento la gran mayoría lo obtuvo a corto plazo, situación que no les permitió su crecimiento y desarrollo.

Prado (2010), en su estudio “ El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de gamarra”, Universidad San Martín de Porres – Lima; concluye que el principal problema que la mayoría de las micro y pequeñas empresas de textil confecciones de gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como las necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el empresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos. La investigación tiene por objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las Mype, lo cual permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles confecciones de Gamarra, En ese sentido, 81 Mype fueron evaluadas a través de encuentros y entrevistas que se le realizaron a los gestores o quienes dirigen dichas empresas. Del estudio se concluye, que la principal causa del financiamiento de las Mype es el capital de trabajo, es importante que el empresario o quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la

expansión y crecimiento de las Mype en el Perú. Finalmente, se recomienda que todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasa de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, tomar la mejor decisión la cual permita obtener una rentabilidad favorable.

Vargas (2012), evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo, estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Antecedentes regionales

Bazán (2012), en su trabajo de investigación titulado: “demanda de crédito en las Mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2010 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio de colocaciones de depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo, a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño

empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mypes no tenían rentabilidad, pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Antecedentes locales

Pauca (2014), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro compra-venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro compra y venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad, región Ucayali, periodo (2012 – 2013), Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro compra y venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad, región Ucayali, periodo 2012 – 2013.

En conclusión, las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana, ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías 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. 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.

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).

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Para Hernández, toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento (Hernández, 2002).

Para Lerma, Martín, Castro, y otros. el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido (Lerma, y otros, 2007).

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir

invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio (Kong Ramos & Moreno Quilcate, 2014).

Manifiesta en su teoría de fondos propios y ajenos, estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central fue estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. “La teoría tradicional plantea que la estructura financiera optima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital”. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. En este orden de ideas la gestión financiera resulta relevante en el crecimiento y sostenibilidad de las empresas. Al respecto, el endeudamiento de la empresa en relación con sus fondos propios no influye en el valor de las acciones. admiten que el endeudamiento tiene una ventaja impositiva, debido a que los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, esto no significa que las empresas deban en todo momento usar el máximo posible de deuda.

En el análisis y dado que la estructura hace referencia a combinación de inversiones y fundamentalmente a estructura de financiación, quienes demostraron que, en algunos casos de inversiones no simples, éstas podrían ser consideradas como una mezcla de inversión y financiación. (Mayorga M, 2011).

La historia del desarrollo latinoamericano contemporáneo es la herencia de préstamos impagables, crisis económicas y un futuro incierto, estrechamente relacionada con el pago del servicio de la deuda, el financiamiento al desarrollo en América Latina han sido lineamientos complejos. En general, el financiamiento es la búsqueda del capital necesario para mantener la economía de la empresa estable y eficiente.

Según Ccaccya, en su artículo “Fuentes de financiamiento empresarial”, nos dice lo siguiente: Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son:

-) Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.)
-) Para la adquisición de activos.
-) Para pago de deudas o refinanciamiento.
-) Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo.
-) Para iniciar un nuevo negocio (Ccaccya Bautista, 2015)

Collazos argumenta que “usualmente la financiación está identificada con la captación de recursos financieros, son instrumentos de pago

convencionalmente aceptados por la sociedad, más propiamente por las instituciones de crédito, entre los recursos financieros figuran los cheques, las letras bancarias, los pagarés, títulos y valores, etc.” (Collazos Cerrón, 1999, pág. 1).

Según Gitman (2007), los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

De acuerdo a Medina (2014), Se denomina financiamiento al hecho de aportar o aprovisionar dinero o capital a una empresa o individuo para obtener recursos o medios para agenciarse de algún bien o servicio. Según su término de cumplimiento una financiación puede fraccionarse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de reposición es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que su terminación es superior a un año.

Así también, para Santandrea Martínez (citado por Gallardo, 2014) indica que el financiamiento reside en conferir a la empresa de los fondos necesarios con el fin de acondicionar recursos económicos para recubrir las necesidades de inversión. Asimismo, Pérez y Campillo (citado por Hernández, 2013), indican que el financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que

ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas”.

Una de las cuestiones básicas abordadas bajo esta Hipótesis es la temática de las decisiones de financiamiento. En el aporte de mayor aceptación general, los ganadores del Premio Nobel Franco Modigliani y Merton Miller sostienen, al contrario de las concepciones anteriores, que el costo de financiamiento de una firma es independiente de la política de endeudamiento de la misma, ya que el mercado ha de arbitrar la relación entre riesgos y retornos asociados con mayor eficiencia que cualquier decisor individual. Entonces, la búsqueda de la maximización del valor de mercado de las empresas está limitada por el grado de aversión al riesgo considerado y el énfasis del administrador financiero debería estar puesto en el rendimiento de los activos empresarios, ya que las decisiones de financiamiento no podrán crear mayor valor.

Fernández (2009). La hipótesis del Financiamiento asiste de aprender la sensatez de la conducta de sociedad, inversionistas individuales; la disposición de conceder recursos en el tiempo, averiguando una estabilidad entre consumo e inversión. Descrita de esta manera la hipótesis del financiamiento persigue combinar rentabilidad y riesgo formando notoria referencia a los mercados financieros. (Pág. 24)

Gómez (2010). La hipótesis del financiamiento establece el propósito de la estructura corporativo esta con un partícipe: Los socios. La orientación de la sociedad toma decisiones que benefician a los socios o accionistas. Por consecuencia, todo financiamiento corporativo está

establecida en la teoría de que la organización debe averiguar el incremento de su cuantía para los socios o accionistas. créditos de financiamiento bancario de las Mypes riesgo de financiamiento bancario retraso o morosidad de tipo econométrico software “eviews” simulacro de escenarios para la proyección de PBI simulación de casos de proyección de colocaciones, simulacro de contextos para la lanzamiento de ventas netas de las Mypes, simulacro de contextos para la proyección de tasa de interés activa promedio, proyección econométrica de las variedades de categorías de amenazas y riesgo de crédito del deudor, proyección de la tasa de morosidad cobertura de la portafolio en atraso rentabilidad del método bancario exposición de resultados.

Fuentes de Financiamiento

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

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa. Internas: Reinversión de utilidades, Venta de activos, Incremento de capital, Otros. Externas: Microcréditos, Crédito bancario, Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros, Emisión de bonos, Cuentas por pagar, Otras.

Según Ancajina (2017), comenta que el financiamiento es algo fundamental para empresa de cualquier tamaño ya que necesita de esto para expandirse o alcanzando nuevas etapas ya sean corto o largo plazo incluso para mantenerse en el mercado, el financiamiento proporciona un abanico de posibilidades en los cuales son consolidar proyecto de inversión, sucursales, pero todo aquello dicho se verá restringido del tipo de financiamiento y sus fuentes en cual juega un papel importante. Las empresas sin importar el tamaño o tipo entre sus herramientas principales que tiene la que destaca es el financiamiento ya es fundamental para el avance de aquella, entre los grandes beneficios que da aquella herramienta es aumento de productividad, más innovación y un gran porcentaje de opciones entrar, permanecer o sobrevivir en el mercado, pero antes de adquirir un financiamiento se debe hacer un pronóstico o proyección de la inversión o negocio, esto para determinar el objetivo de este y suponer diferentes situaciones de pago para precaver endeudamiento y dale un fin adecuado este financiamiento.

Teoría de la Capacitación

Según Peter Drucker (2009), El trabajo de estudio teórico e investigación que realice 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 enunciare 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.”

Según Blake (1997), La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de un proceso de cambio, crecimiento y adaptación a renovadas circunstancias internas y externas.

Según Silicio (1996), capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores.

Según Chacal Taña (2009) “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.”

Dentro de las múltiples teorías de la capacitación citamos a Abdala (2010), en “Aproximaciones al sistema nacional de capacitación y formación profesional en El Salvador”, sostiene que la capacitación laboral es un componente fundamental de toda política de empleo e inclusión social.

Si bien no genera empleo aumenta la empleabilidad y por lo tanto refuerza la igualdad de oportunidades al romper la segmentación de los mercados y posibilitar el tránsito hacia mejores empleos a grupos de población vulnerables. Si se tomará el enfoque tradicional de la formación profesional sus objetivos podrían ser enmarcados en los siguientes:

-) Fomentar el desarrollo económico y social del país mediante el mejoramiento de los conocimientos, habilidades, aptitudes, conductas y actitudes de la fuerza de trabajo, mediante el apoyo al sector productivo con programas de capacitación continua y desarrollando acciones para la población desempleada.
-) Satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados y certificados.
-) Propiciar el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador y de su grupo familiar

Bajo este contexto, la capacitación busca mejorar las capacidades humanas en el mundo laboral, es decir donde se incorporan estrategias para estimular el emprendimiento y también fomentar la generación de empleo. En este ámbito se diferencian estrategias, por un lado, para la micro, pequeña y mediana empresa, y por otro, para la gran empresa. En ambas, se prioriza la necesidad de desarrollar la capacitación laboral y empresarial. El sector integrado por las MIPYMES, se considera como un importante generador de oportunidades de empleo, y en el conjunto de lineamientos orientados a él.

Concluye Abdala, una forma de capacitar al recurso humano de la micro y pequeña empresa es:

La modalidad de Formación Continua, se desarrolla tanto en los Centros de trabajo y en los Centros de Formación y está destinada al perfeccionamiento y/o actualización de las competencias de los trabajadores de una empresa. Dentro de esta modalidad se encuentra la Reconversión Profesional, está destinada a reconvertir profesionalmente trabajadores cuyas competencias profesionales se han vuelto obsoletas debido a cambios estructurales o tecnológicos. La reconversión profesional tiene por objetivo permitir a los trabajadores el adquirir competencias que le permitirán seguir activos en el mercado de trabajo.

Por más pequeño que sea la función de un trabajador, este necesita de una actualización y formación permanente a efectos de buscar la eficiencia y eficacia en la gestión de la empresa

Además, Barnard & Chester I. (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifiesta a respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Agrega Barnard y otros, es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que

los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard y otros, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Concluye Barnard y otros, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

La capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una

importante herramienta motivadora”. Peter Drucker. “En cualquier institución importante, sea empresa, organismo estatal o cualquier otra, la capacitación y desarrollo de su potencial humano es una tarea a la cual los mejores dirigentes han de dedicar enorme tiempo y atención. (Sutton, 2001)

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. (Ferruz, 2000).

Capacitación y desarrollo empresarial Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1%. (García P, 2001)

Teoría de la 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.

Según Yañez (2013), la rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa rendimiento sobre la inversión refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alto o baja si se compra con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

Sánchez (2002), 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 resultados 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.

Sánchez (2002), “La rentabilidad financiera o de los fondos propios, determinado 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 última.”

La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa Rendimiento Sobre la Inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo, además Ferruz, declara que “La rentabilidad y la posibilidad de riesgo en inversiones financieras; donde se tiene que la rentabilidad y el riesgo de las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión, medido a través de las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera" (Ferruz, 2000).

“Un enfoque de Gestión”, el autor ofrece un planteamiento sobre la rentabilidad desde una perspectiva propia de Gestión de Empresas y se hace uso de una variedad de conceptos que se han tomado del Análisis Financiero Tradicional, Teoría Económica, Teoría Financiera y Estadística. Se Analizan las implicancias teórico prácticas de hacer análisis económico-financiero considerando aspectos internos y propios de cada empresa, así como factores externos a ella. Se presentan enfoques modernos respecto al tema de la rentabilidad y un modelo de valoración muy útil para la pequeña y mediana empresa. (Parada D, 2008).

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Según Clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013), define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión que se da en un tiempo determinado, donde el poder de generación de utilidades y la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión, permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial. Una de las formas de medir la rentabilidad es a través de los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el

capital, es decir, el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio.

Según Navarro (2017), la alta rentabilidad con muy poco riesgo esta probabilidad tiende a cero. Para bajar el riesgo en cualquier inversión, lo necesario es tener u obtener preparación en el área específica en que se intenta entrar a competir. Alta rentabilidad con mínimo esfuerzo: probabilidad tiende a cero. Para bajar el esfuerzo requerido el camino es perfeccionar las habilidades específicas requeridas para dicho negocio y tener suficiente capital para apalancarse en la mejor tecnología posible.

Según Gitman (2013), desde el punto de vista de la Administración Financiera, “la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere, aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo.

La Rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda

actividad económica. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Origen de la Mypes:

Valdi (2015), el levantamiento de las Mypes, es por a dos maneras: Primero por, algunas que se formaron como sociedades propiamente dichas, en las que se puede sobresalir cabalmente en una organización y una estructura, donde militan un trabajo corporativo empresarial (propietario de la rúbrica) y trabajo pagado. Y la segunda por aquellas que obtuvieron un principio familiar caracterizadas por un trabajo a lo que solo le impacientó su duración, sin

facilitar mucha vigilancia a temas tales como el costo de oportunidad del capital o la inversión de financiamiento que pueda dar aumento. No obstante, con algunas limitaciones en tema de información, capacitación, escala, equipamiento, organización, etc. Estas restricciones precedentemente explicadas fueron adquiriendo una forma suficientemente perjudicial como para perturbar tanto la productividad como la calidad de estas sociedades o empresas, apartando los niveles internacionales y causando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad e inseguridad. La macro economía se impacientó solamente por su permanencia que las sumió en una profunda crisis, siguió también en la década del 80'. Estando esta entonces la segunda época en la historia de la evolución de las Mypes

Evolución de las Mypes en el Perú

Valdi (2015), las Mypes se crearon por la carencia y necesidad de crear formas de composición productiva de naturaleza vertical entre microempresas de un igual sector a fin de ganar competitividad, de otro lado, las microempresas se forman por el vano que crea la propia imperfección del mercado, sobre todo por la incapacidad de las magnas empresas, sociedades y las políticas económicas de los gobiernos para crear empleo y solucionar así el problema de la pobreza

En nuestro país Perú, una de los orígenes fue terrorismo que tenía sus consecuencias en las comunidades campesinas lo que causaba las migraciones de la gente de campo a las ciudades en los 80's las que crean inicialmente como informales, en los 90's, fueron las privatizaciones que traen consigo un alto costo social ocasionando despidos grandes en las empresas, varios de estos

personales con incentivos y beneficios que se les otorgaba crearon sus microempresas, en este sector una gran parte buscaron formalizarse. En la presente década al no pretender ser absorbidas como mano de obra barata por las magnas empresas y no tener empleo tanto la mano de obra no calificada y aun profesionales calificados, Tratan de formar sus ingresos en manera competitiva sin esperar que el gobierno central les otorgue de todo, hallando la manera más eficaz y recomendable de absorber la mano de obra es a través de la pequeña empresa; de otra forma, la fuerte migración de provincia a la capital y en general hacia las magnas ciudades del interior originaron la generación de las mismas

Las Mypes en el Perú:

De acuerdo a las últimas estadísticas disponibles de las micro y pequeñas empresas, formuladas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de Mypes y Cooperativas del Ministerio de la Producción, la microempresa representa en nuestro país un 94.7% (1'136,767 empresas aproximadamente) del grupo empresarial peruano; la pequeña empresa, representa un 4.6% (55,534 empresas aproximadamente); y la mediana y gran empresa, representa un 0.7% (8,363 empresas aproximadamente). Ravelo (2010)

Según la actividad económica:

La actividad económica, es un 84.2% de las Mypes forman actividades en el sector terciario de la economía nacional, un 47.2% en el comercio y un 37% en servicios generales; en el sector secundario forman activamente un 13.1 % en la manufactura un 10.3% y un 2.8% en los sectores

de construcción; y un 2.7 % del sector primario, un 1.9% en el sector agropecuario, un 0.5% en la minería y por último 0.3% en pesca.

Las Mypes y su generación del empleo en el Perú:

Valdi (2015), forman opiniones muy divulgadas y comunes en la dirección que las pequeñas y microempresas en el país crean un 75% de empleo de la población ocupada que construyen parte de la población económicamente Activa (PEA), Con esto quiere decir que de cada 100 compatriotas que están laborando, un número de 75 están laborando en las Mypes y apenas un 25% dependientes que están laborando están en las otras sociedades (se toma en cuenta empresas transnacionales, grandes y medianas unidas).

Nuestro país es calificado y se encuentra dentro de los países con mayor generación de empujes de actividades emprendedoras a nivel mundial, asimismo es el primer país en mortalidad de sociedades y empresas: Se calcula que un 50% de las Mypes en el país cierran sus actividades antes de llegar a los doce meses de creadas, contexto que se forma por una carencia de noción de las formas de gestión y habilidades gerenciales, agravada por la elevada informalidad de sus improvisación, baja productividad, operaciones, en consecuencia baja competitividad, que afecta en una menor rentabilidad, y culmina con la quiebra (Ravelo, 2010)

Marco Conceptual

Definición del Financiamiento

Financiamiento es préstamo a un cliente a cambio de una promesa de pagar en una fecha determinada bajo un contrato y bajo intereses previo acuerdo de ambas partes.

Financiamiento es conjunto de monetarios financieros que se dedica a llevar cabo una actividad económica que son sumas de dinero que están en manos de las empresas y sirven para complementar los recursos propios.

Julián & Reyes, en el “Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores San Sebastián - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica”, manifiestan que “el financiamiento es la actividad financiera a través de la cual obtenemos los recursos necesarios para la implementación de una nueva actividad de producción de bienes y/o servicios” (Julián Ipanaque & Reyes Vásquez, 2010).

Domínguez y Crestelo, en “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento” definen al financiamiento como “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; expresado de otra manera sería, la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. El financiamiento es el modo mediante el cual se financian activos en una empresa, en otras palabras "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento". Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso (Domínguez Fernández & Crestelo Martínez, 2009).

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capitales internos y externos a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, variabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento. Principales fuentes de financiamiento disponibles: (Nuñez, 2012).

Según denomina financiamiento, aportar o buscar fondos. Buscar maneras de obtener dinero para realizar pagos o invertir. Hay que tomar en cuenta que el financiamiento tiene un costo, lo que comúnmente se llama “costo del dinero” y no es más que el pago de interés por el préstamo recibido o por los bonos emitidos. Así un banco cobra intereses por prestar dinero, una fábrica cobra intereses por entregar mercancía a crédito, la empresa que emite bonos debe pagar un interés a quienes se lo compren (Rondón, s.f.).

Apaza, en su libro “Finanzas para Contadores” menciona que las finanzas buscan obtener recursos por aportes de capital o de deuda con el fin de maximizar el patrimonio de la empresa. A través de las finanzas se toman decisiones adecuadas en relación a las inversiones, proyectos, adquisiciones; y todo esto basado en financiamientos con el menor costo posible. (Apaza Meza, 2012)

Definición de la Capacitación

La capacitación es la formación de actividades didácticas a orientar los conocimientos, sus habilidades y aptitudes del material humano que labora en una empresa determinada.

La capacitación es considerada como un medio básico para la dirección en la oficina de recursos humanos, mediante el procedimiento de planificación, sistematización y organización, que mejora y aplica los conocimientos, habilidades y actitudes del nuevo personal, como resultado de capacitación genera un cambio de crecimiento y adapta a nuevas conocimientos internas y externas.

La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores. (Siliceo, 1996)

Definición de la Rentabilidad

La rentabilidad son beneficios que se obtiene de una inversión que se realiza previamente. Como en las inversiones como también en el ámbito empresarial para la obtención de ganancias en un determinado campo.

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está

asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión (Real Academia Española, 2001).

Díaz, en “Análisis contable con un enfoque empresarial”, define a la rentabilidad como “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades” (Díaz Llanes, 2012).

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado. (Parada D, 2008)

Definición de las micro y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción,

transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (SUNAT, 2017).

Leyes de las Micro y pequeñas empresas

Según la Ley N° 28015 La Micro y Pequeña Empresa (2003) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas

En la actualidad se puede encontrar que las Micro y pequeñas empresas son un factor económico que se constituye de manera simple y fácil teniendo como funciones las de extraer, transformar o cualquiera otra índole parecido en donde tenga como función obtener ganancias adecuándose a la Ley de la cual se hace mención anteriormente. Como se puede ver en los resultados obtenidos que en su totalidad son empresas formalizadas, se puede ver que están reguladas por las leyes en las que están ligadas las micro y pequeñas empresas a las cuales se les hizo la aplicación de la encuesta en momento de realizar el estudio dado.

Según la ley 30056, (2013). Ley Que Modifica Diversas Leyes Para Facilitar La Inversión, Impulsar El Desarrollo Productivo Y El Crecimiento

Empresarial. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

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

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Mediana Empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 (UIT).

Como se hace mención en esta ley promulgada, las micro y pequeñas empresas están distribuidas en 3 tipo que varían según los ingresos anuales que tiene dicha entidad, varían desde las micro empresas hasta las medianas empresas en relación a las UIT adquiridas. Se encuentra que las empresas en su totalidad son microempresas debido a que no superan con el monto establecido en la ley mencionada anteriormente (no superan las 150 UIT anual).

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

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

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

3.2 Población y muestra

Población

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 18 micro y pequeñas empresas que representan el 90% del total de la población en estudio.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Son algunas características relacionadas con Capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	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
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejor a 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 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes las micro y pequeñas empresas del sector	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
	comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	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

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Fuente: Elaboración propia

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Plan de análisis

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

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.		ESPECÍFICOS		2. Intereses	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. de capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	
			1. Personal		Rentabilidad	1. Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.		
		2. Cursos de capacitación	3. Trabajadores	2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad			DISEÑO	TÉCNICA
Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS (Programa de estadística para ciencias sociales).					

Principios éticos

) **Principios éticos.** Koepsell y Ruíz (2016 pp. 8, 94, 98, 102). “Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, las sociedades están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

) **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

) **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta

protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

) **Justicia.** “El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
18 a 24 años	2	11,1
25 a 34 años	1	5,6
35 a 44 años	6	33,3
45 a 54 años	7	38,9
55 a más años	2	11,1
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

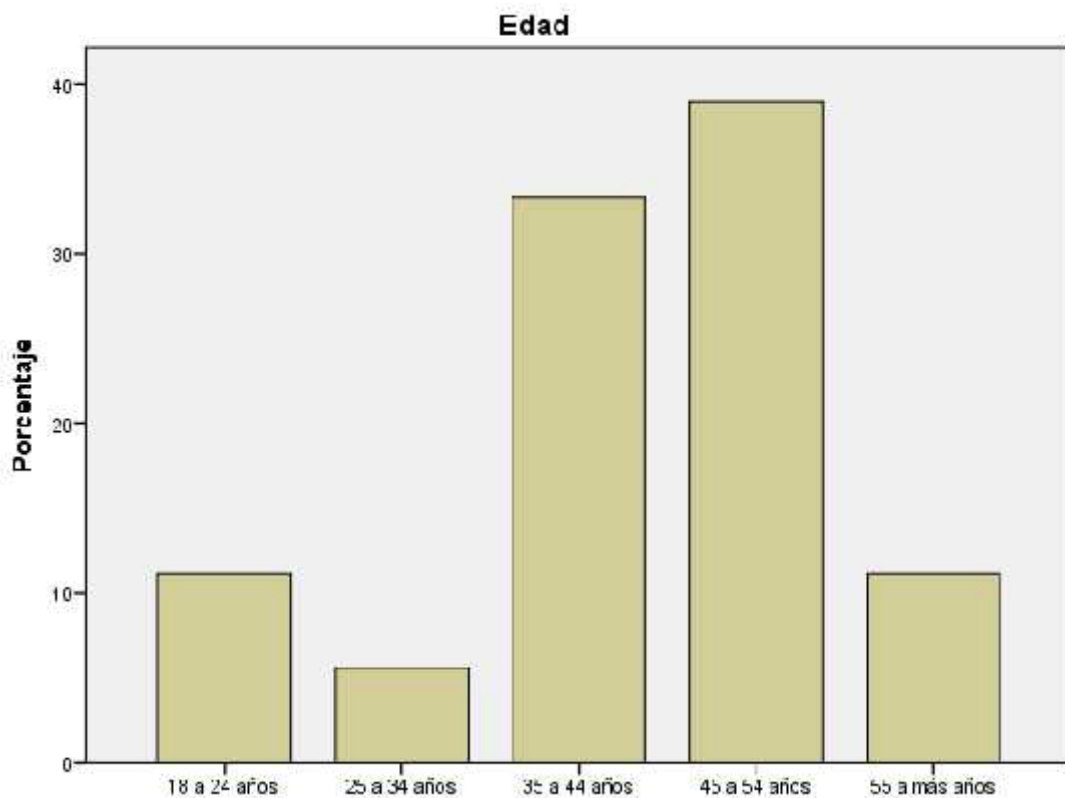


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL
DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	10	55,6
	Femenino	8	44,4
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

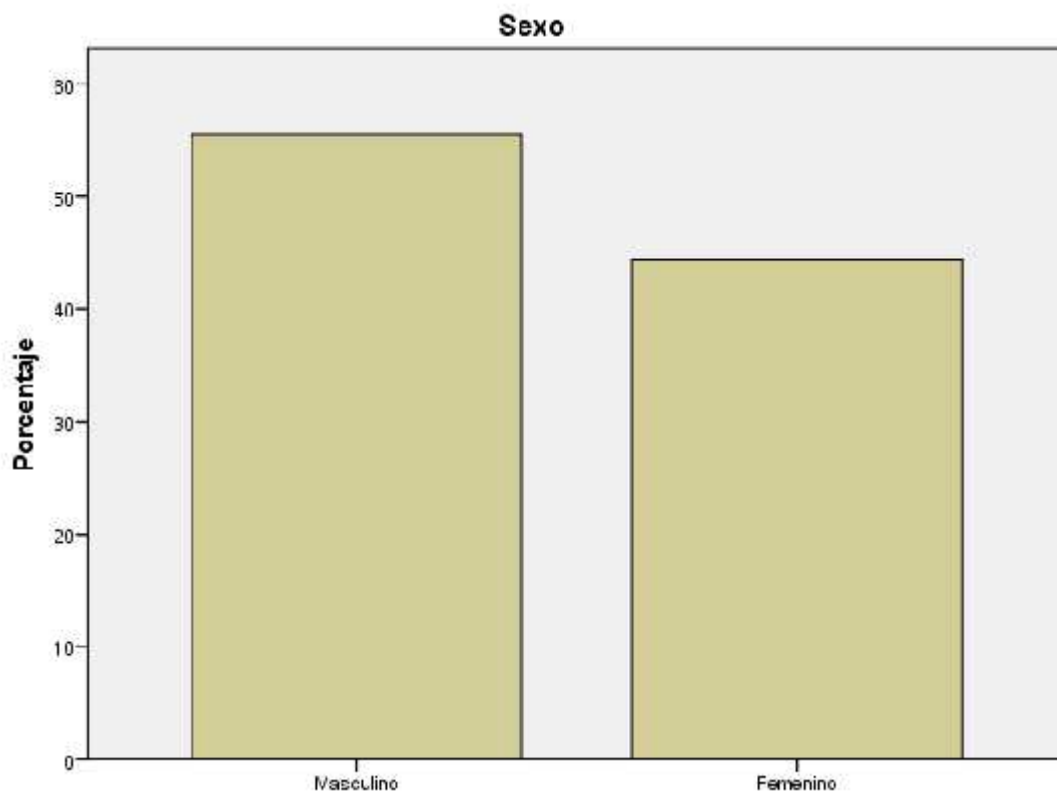


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Primaria completa	7	38,9
	Secundaria completa	10	55,6
	Superior no universitaria completa	1	5,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

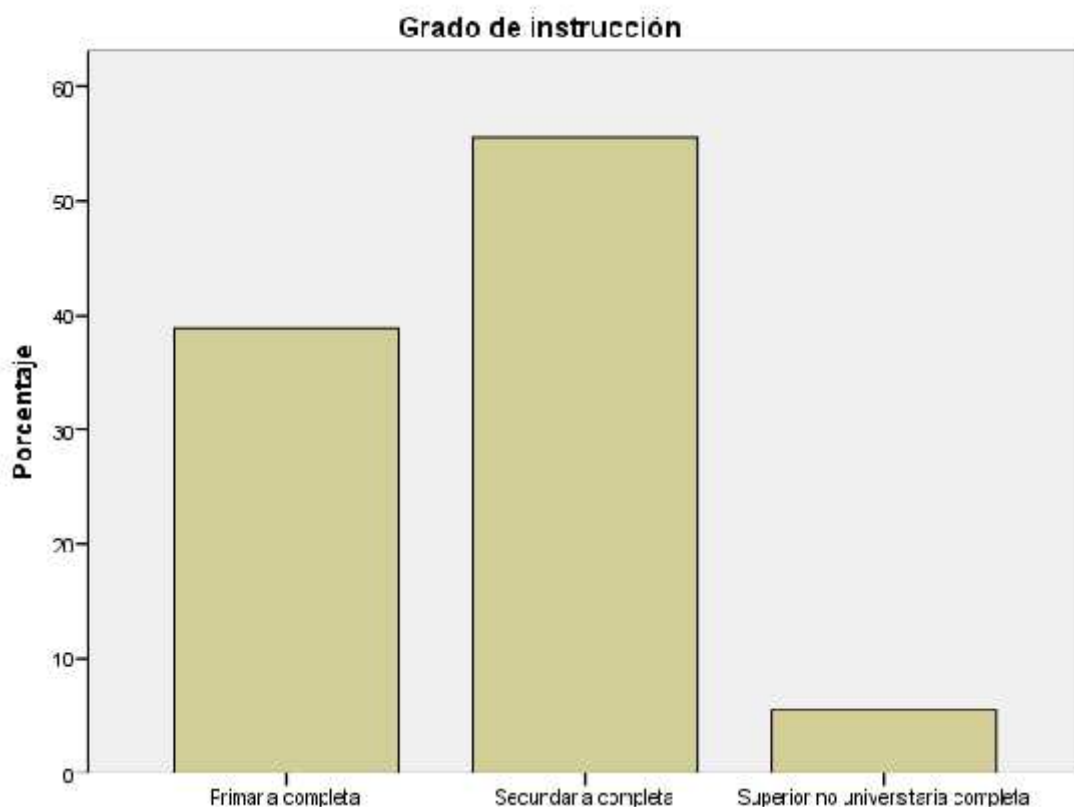


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS
DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	2	11,1
	Casado	4	22,2
	Conviviente	12	66,7
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

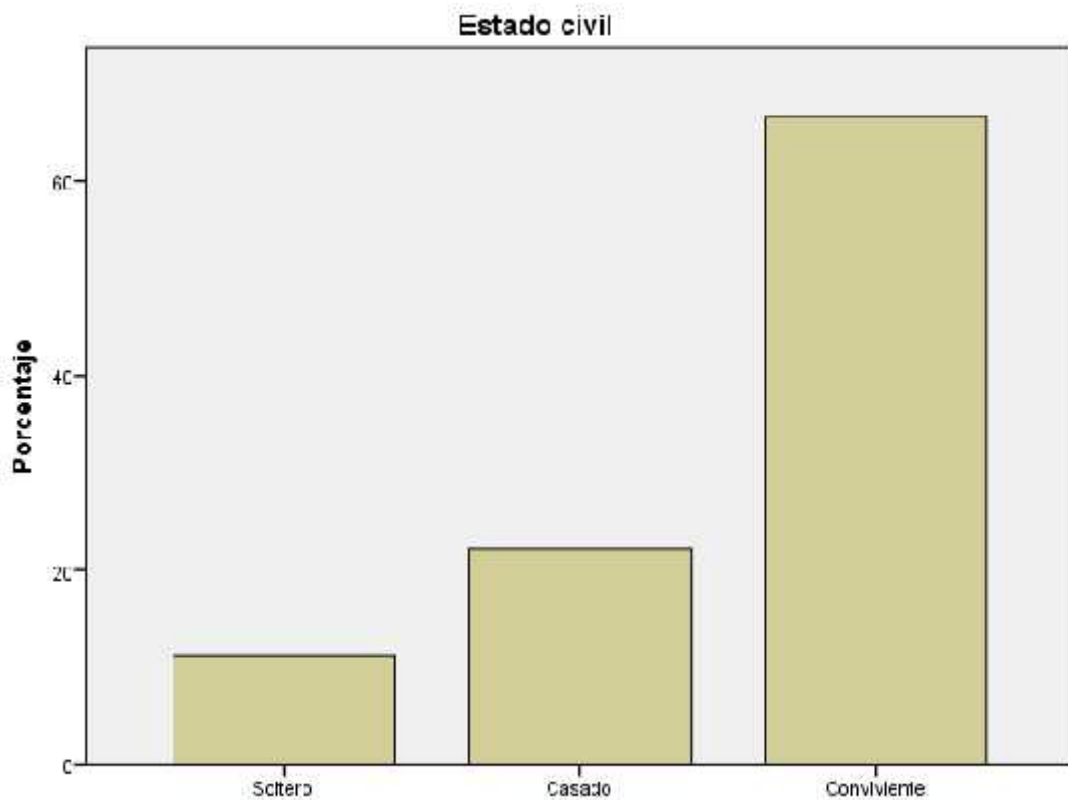


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL
DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No presentan profesión	17	94,4
	Técnico en enfermería	1	5,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

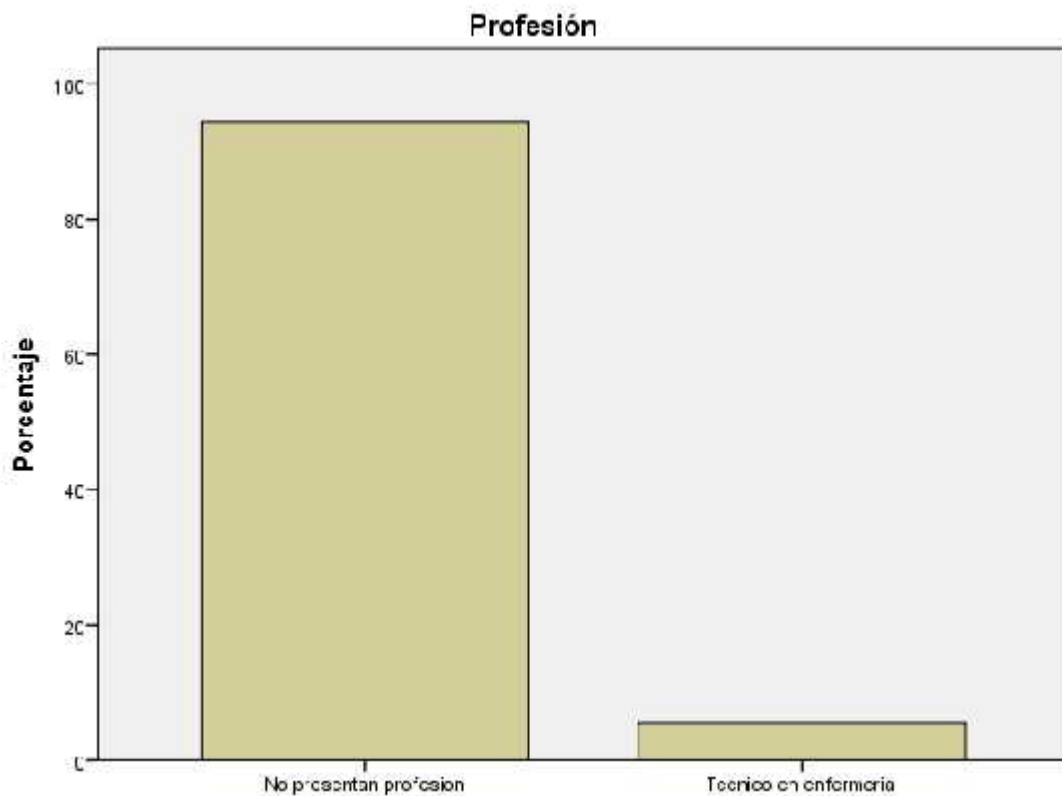


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL
DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Comercio	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

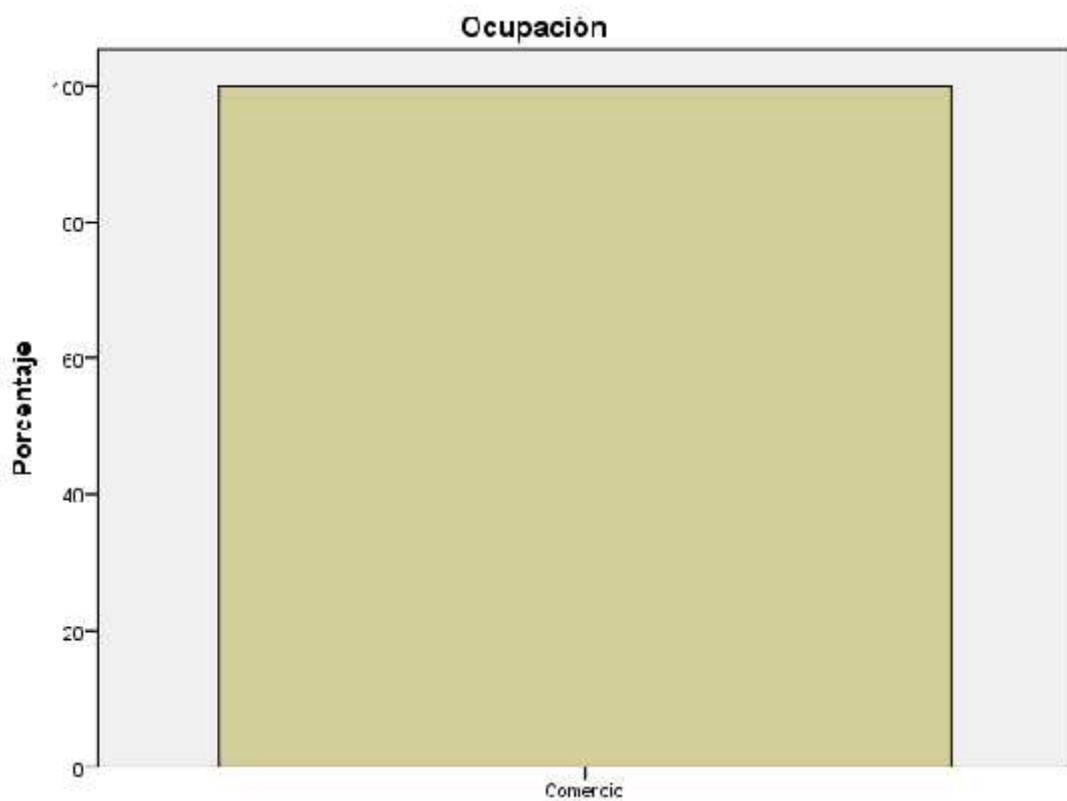


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 7 años	10	55,6
8 a 14 años	8	44,4
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

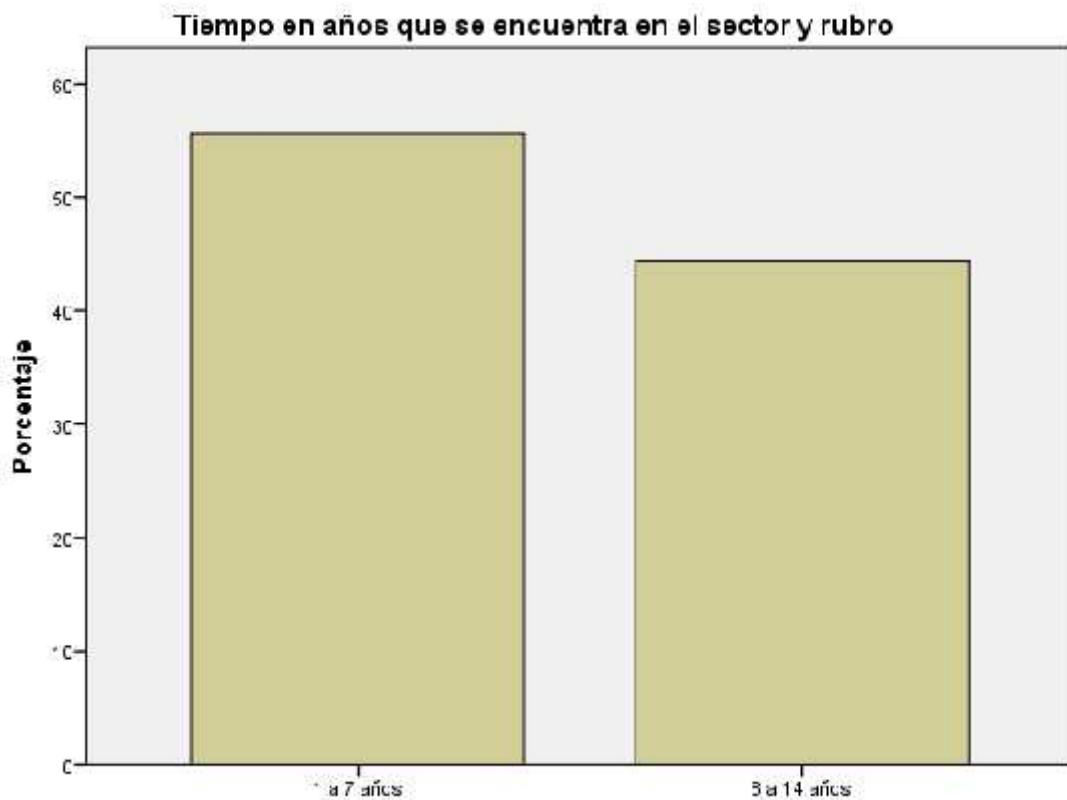


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN,
2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Formal	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

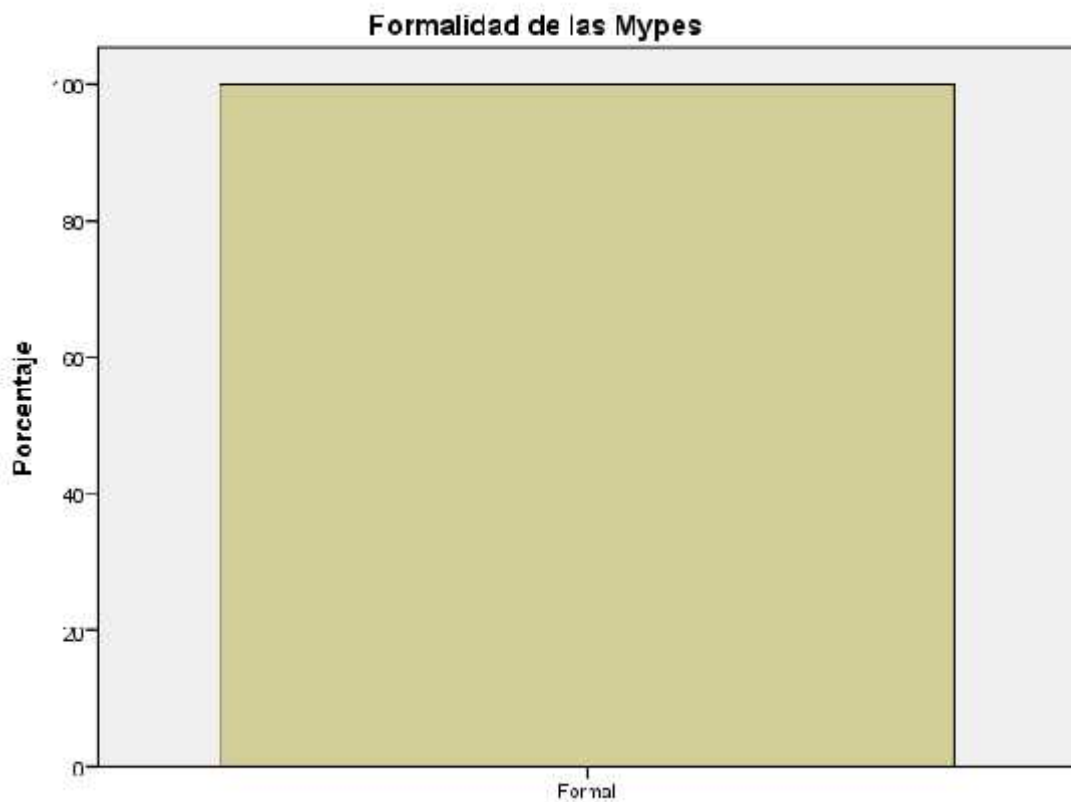


FIGURA N° 08. La formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1	14	77,8
2	3	16,7
3	1	5,6
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

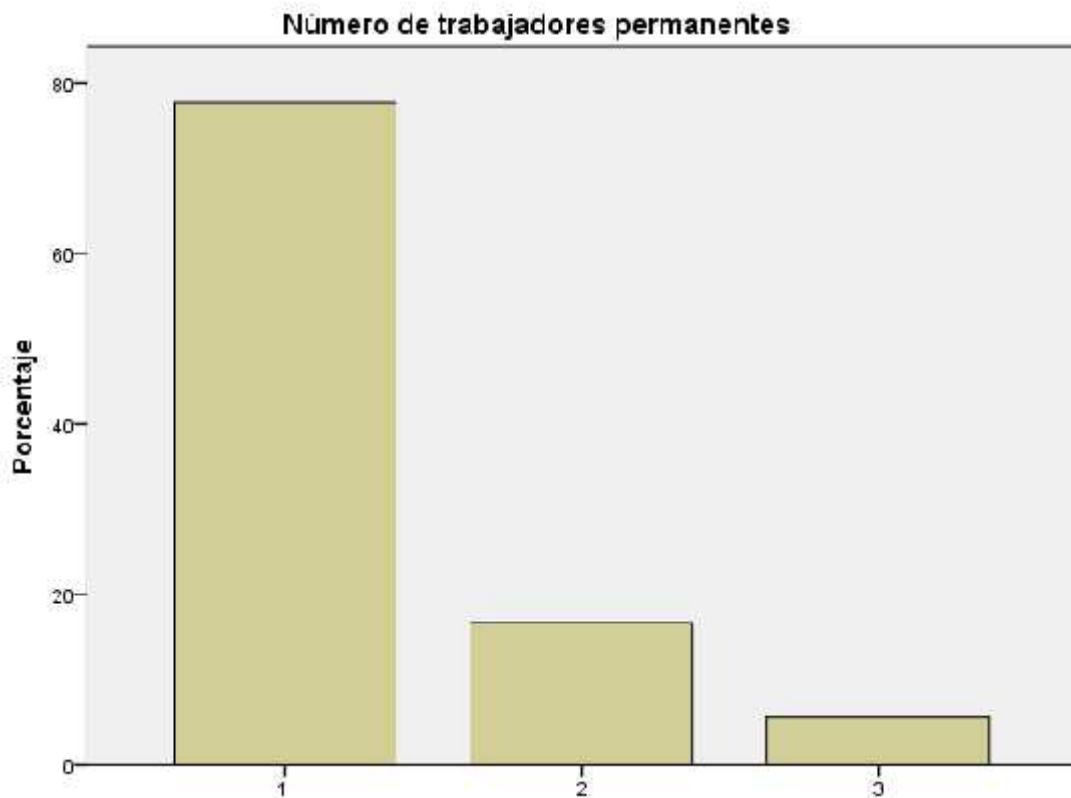


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	0	11	61,1
	1	4	22,2
	2	3	16,7
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

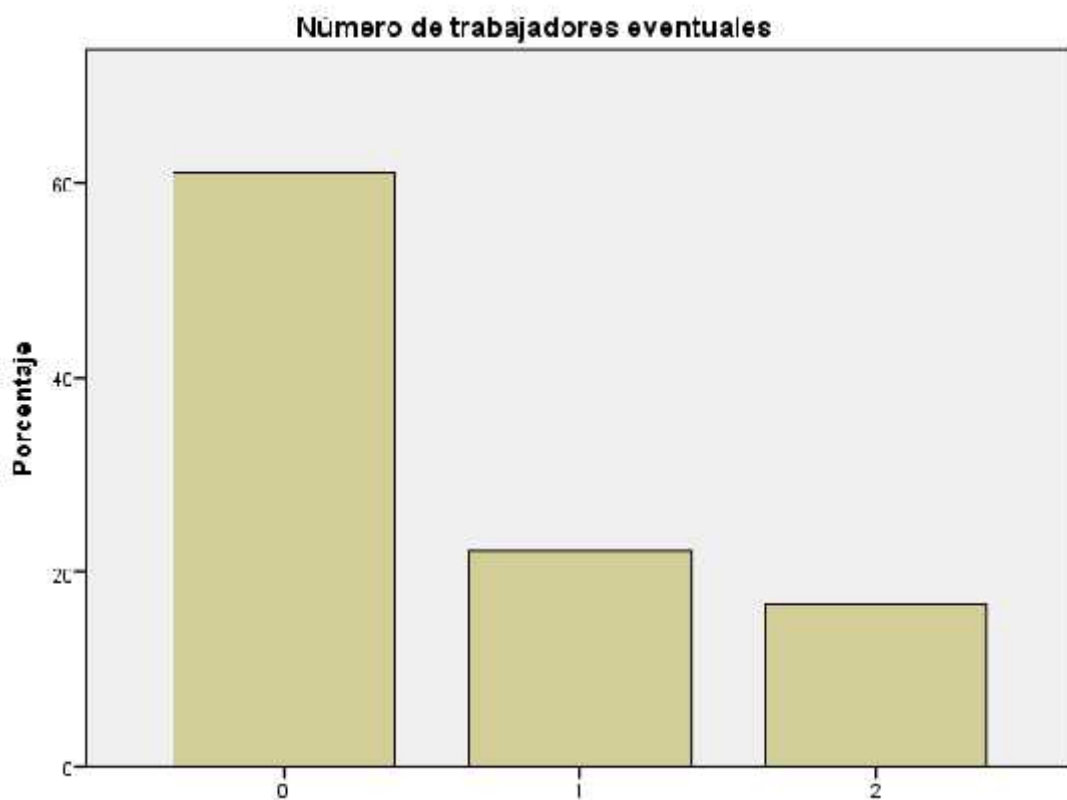


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL
DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Obtener ganancia	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

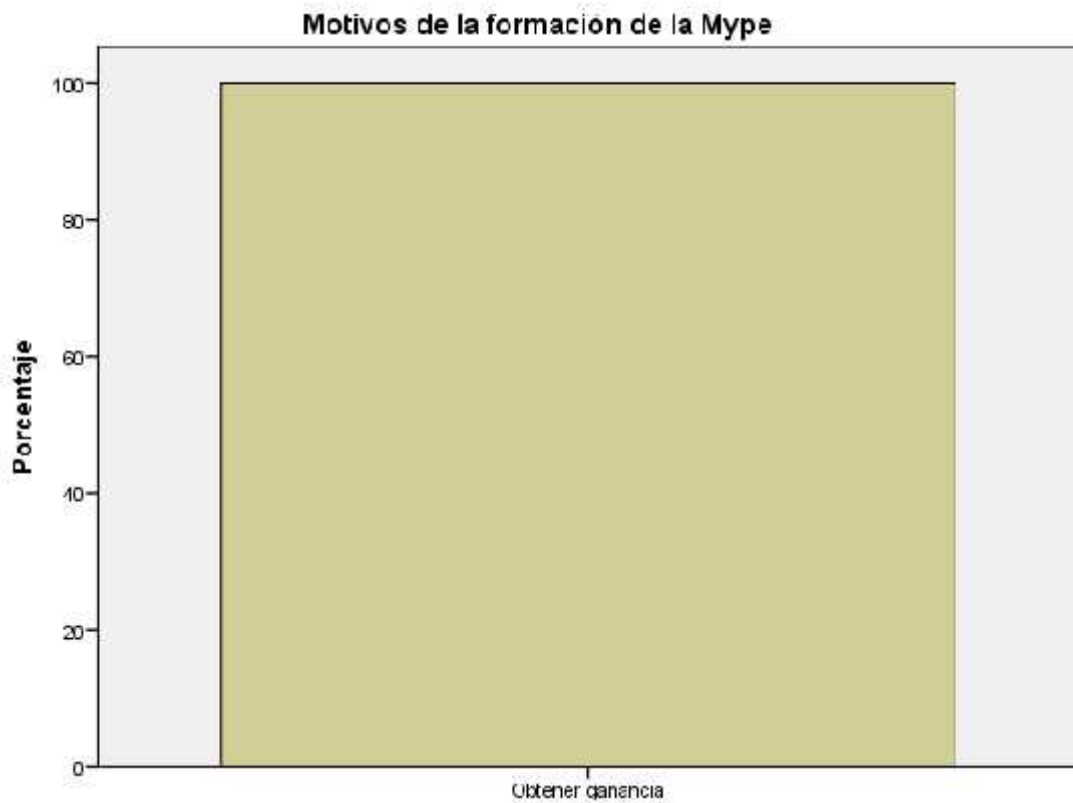


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
COMO FINANCIAN SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL
DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	10	55,6
	Financiamiento de terceros	8	44,4
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

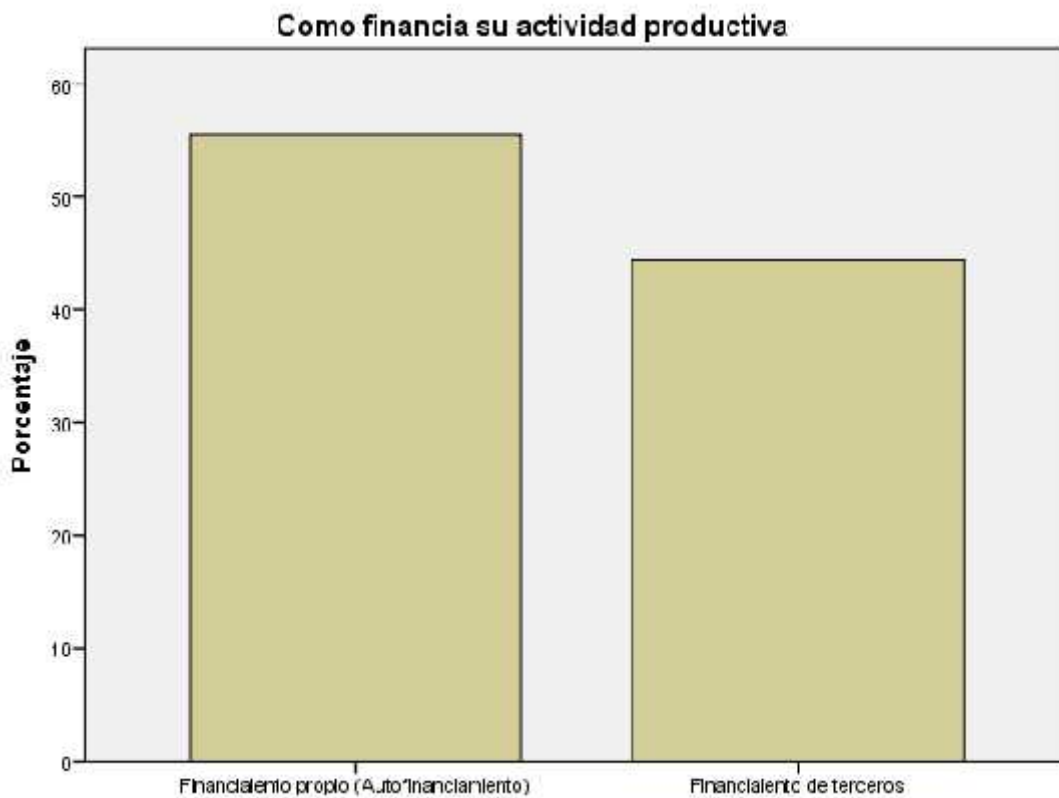


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS DE LAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Otros	7	38,9
Banco de crédito (BCP)	1	5,6
No realizan financiamiento	10	55,6
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

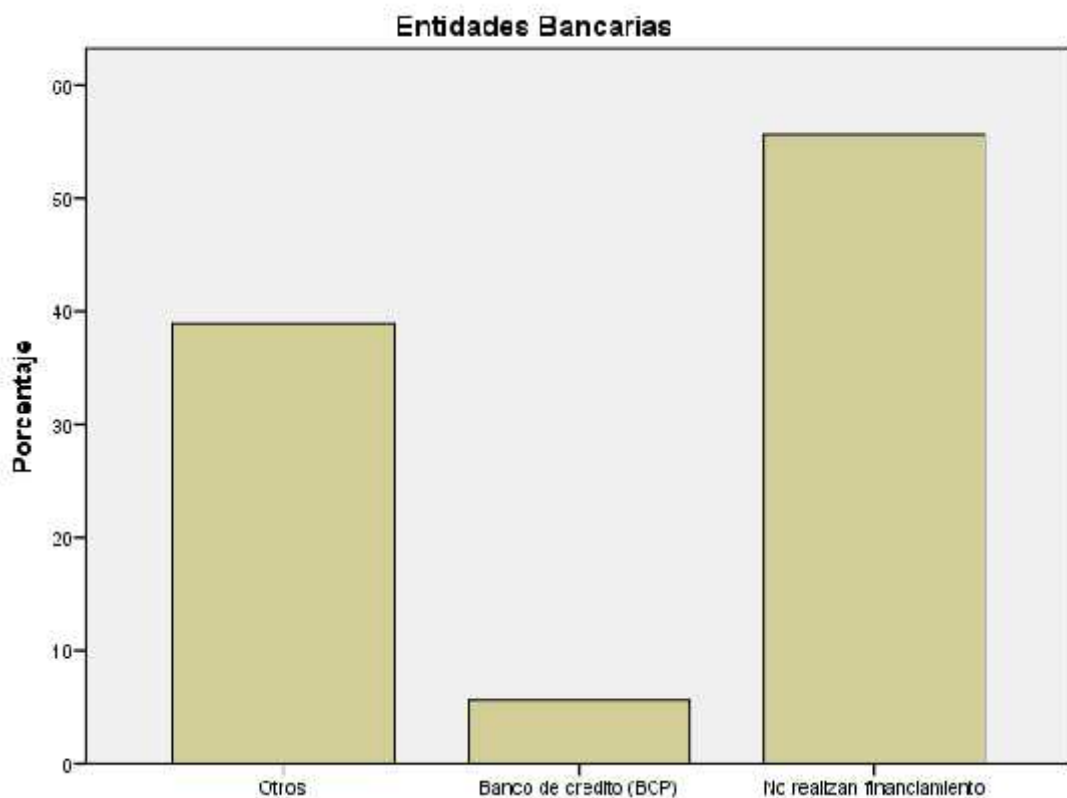


FIGURA N° 13. Entidades bancarias de las que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Desconoce	1	5,6
	Otros	7	38,9
	No realizan financiamiento	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

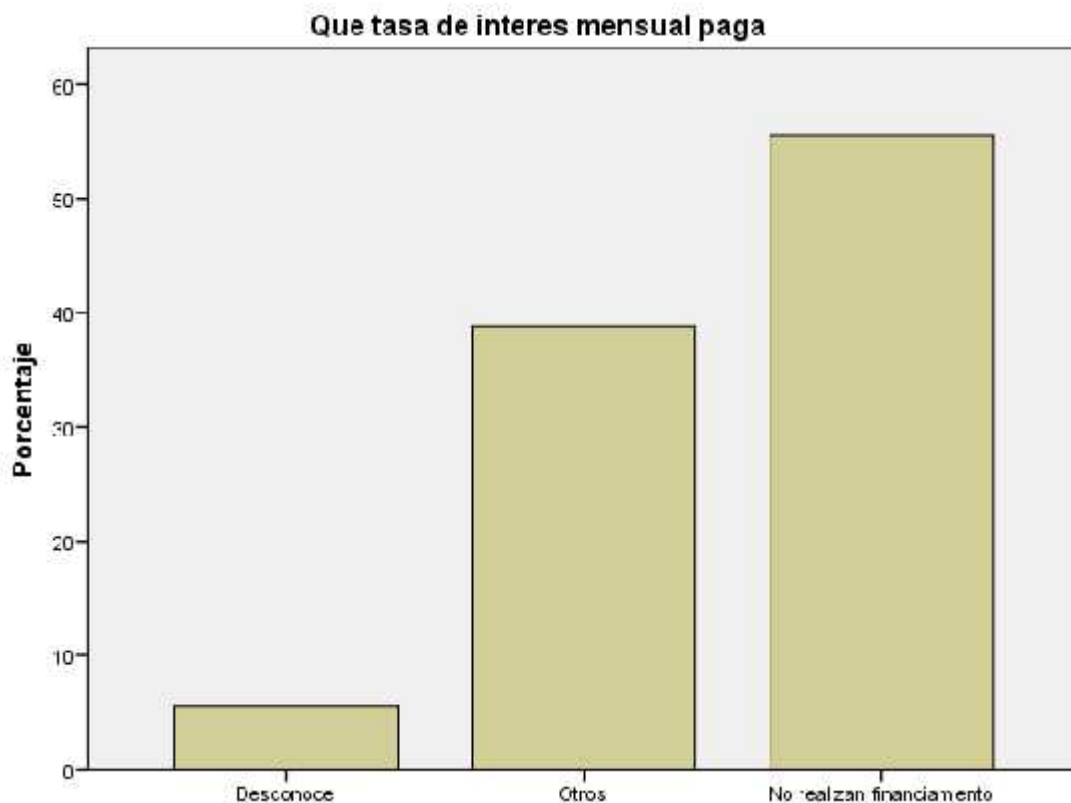


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

**ENTIDADES FINANCIERAS DE LAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Caja Huancayo	2	11,1
Otros	6	33,3
No realizan financiamiento	10	55,6
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

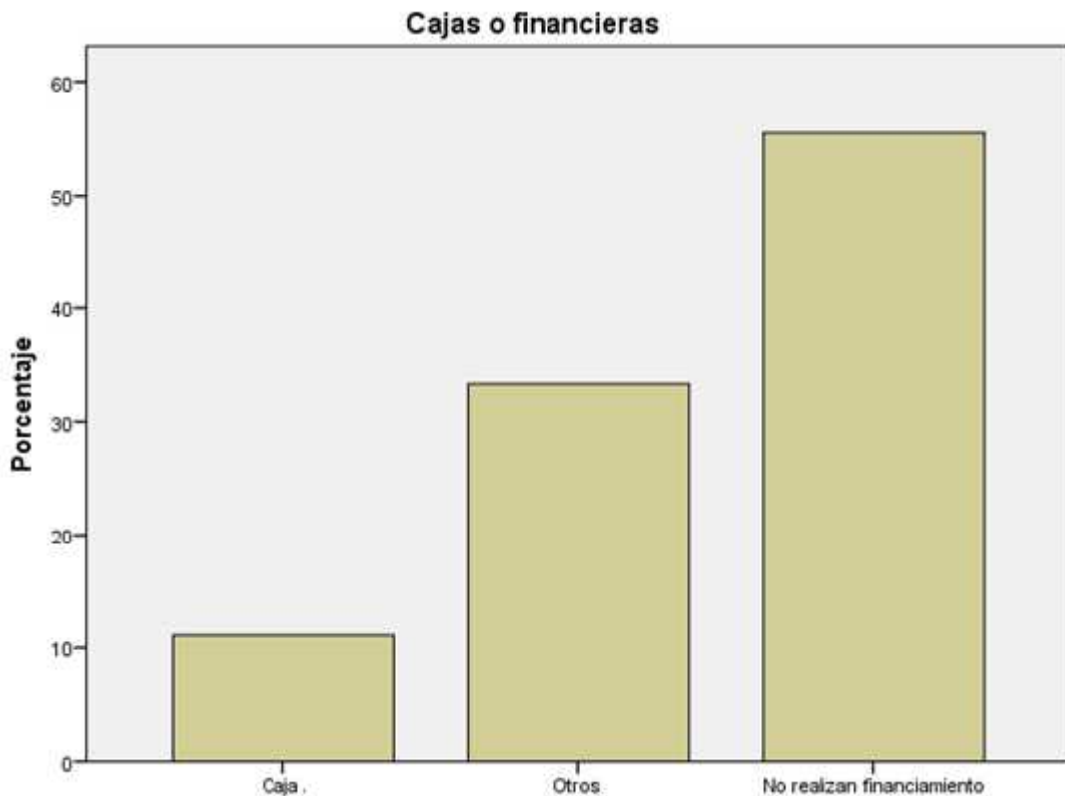


FIGURA N° 15. Entidades financieras de las que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE
PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN,
2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Otros	6	33,3
	Desconoce	2	11,1
	No realizan financiamiento	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

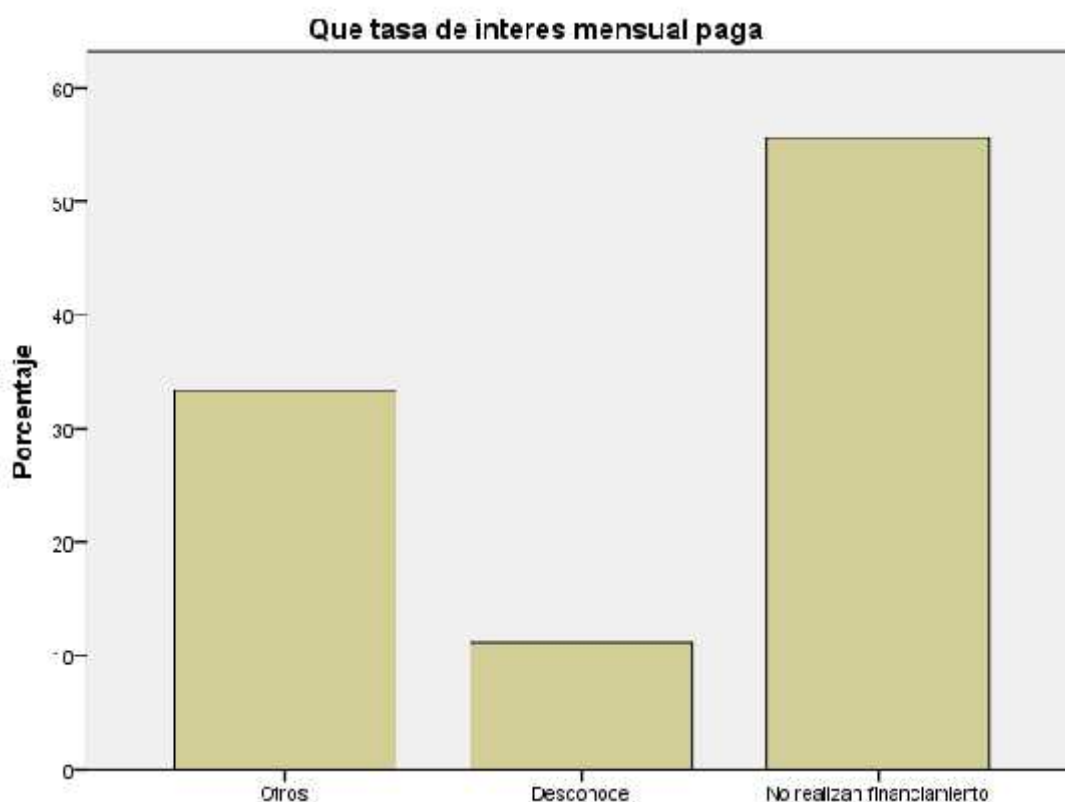


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

USUREROS DE LAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Prestamistas o usureros	5	27,8
	Otros	3	16,7
	No realizan financiamiento	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

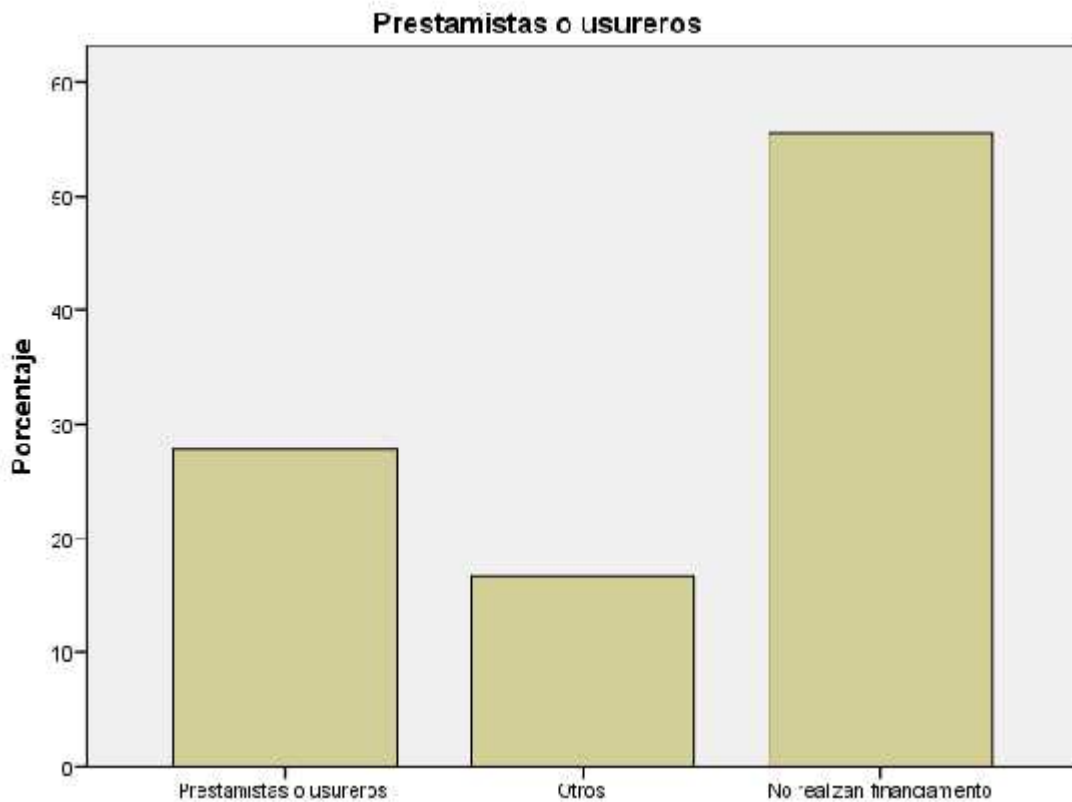


FIGURA N° 17. Usureros de los que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LOS USUREROS QUE PAGAN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	10 al 20%	5	27,8
	Otros	3	16,7
	No realizan financiamiento	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

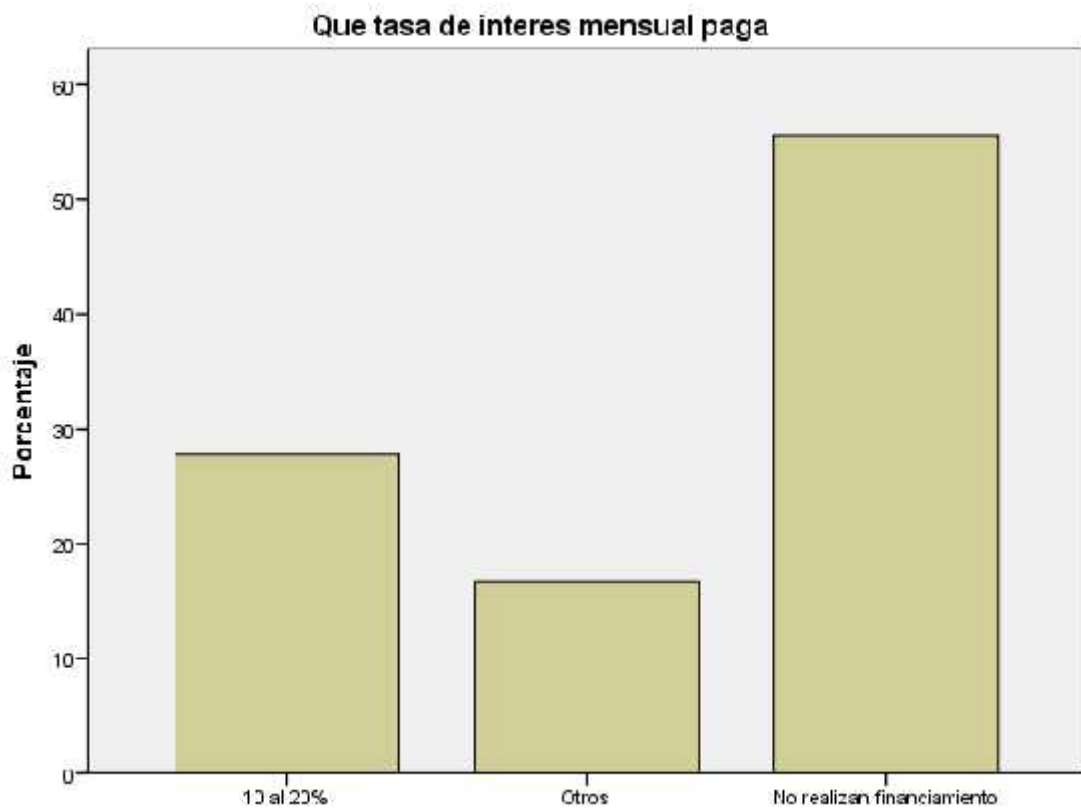


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los usureros o prestamistas que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Bancarias	1	5,6
Entidades no bancarias	2	11,1
Válidos Prestamistas o usureros	5	27,8
No realizan financiamiento	10	55,6
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito

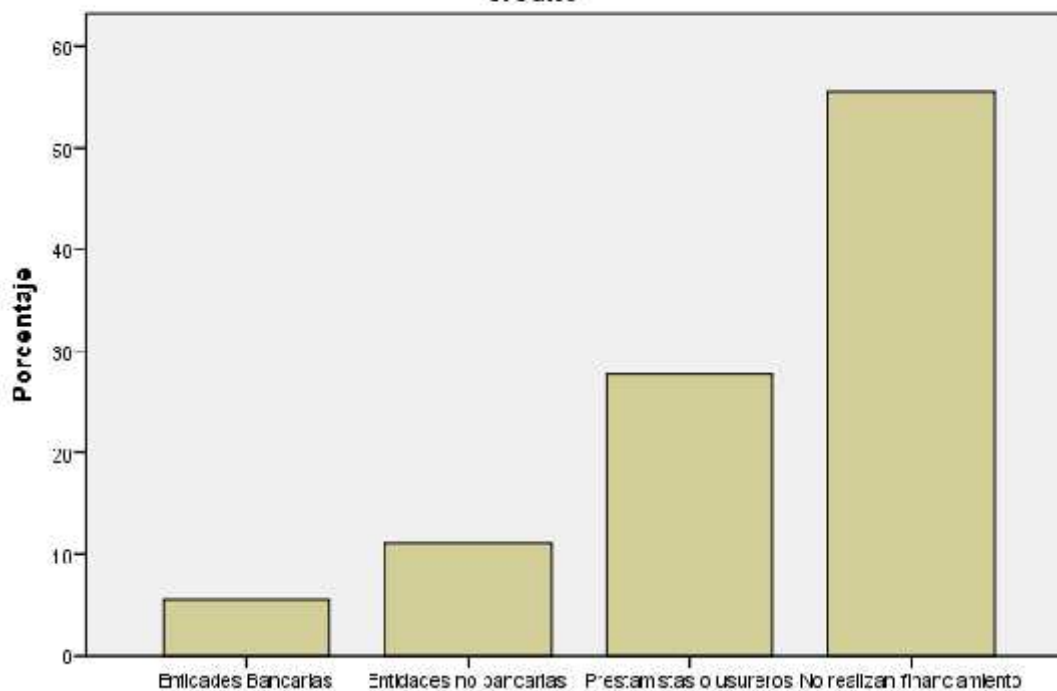


FIGURA N° 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS
POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	7	38,9
	No	1	5,6
	No realizan financiamiento	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

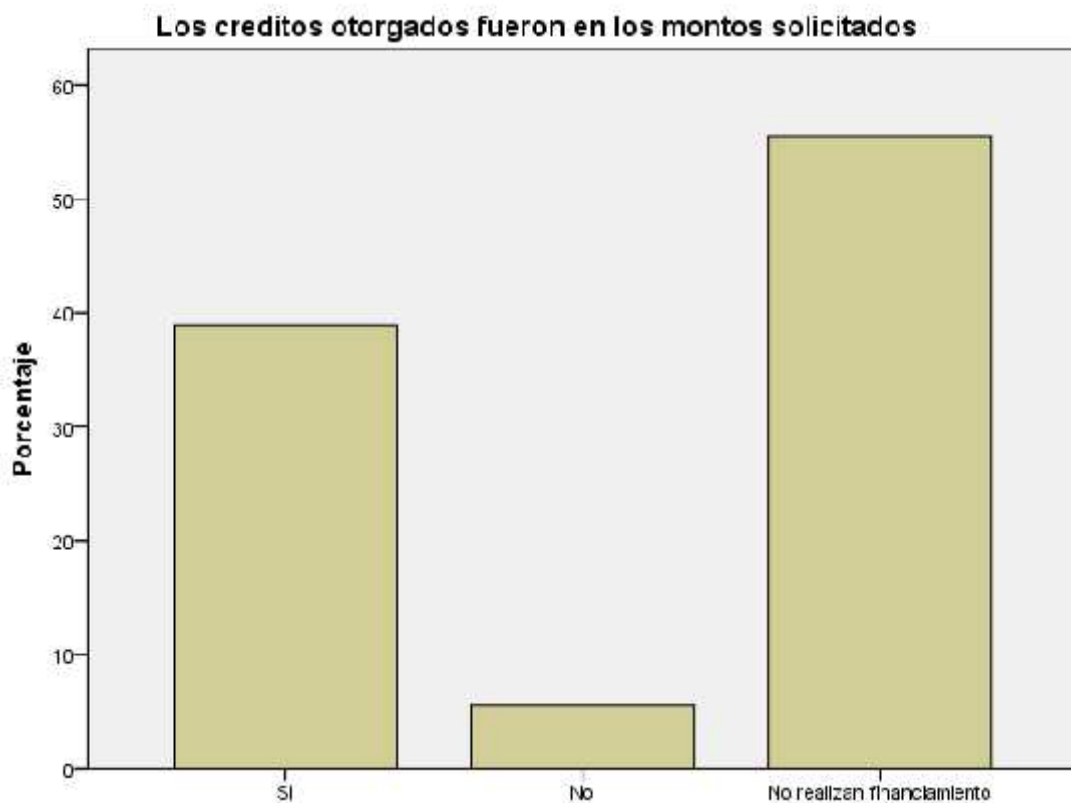


FIGURA N° 20. Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
MONTO PROMEDIO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL
DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
1000 a 5 000 nuevos soles	3	16,7
5 000 a 10 000 nuevos soles	4	22,2
Válidos 10 000 a 20 000 nuevos soles	1	5,6
No realizan financiamiento	10	55,6
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

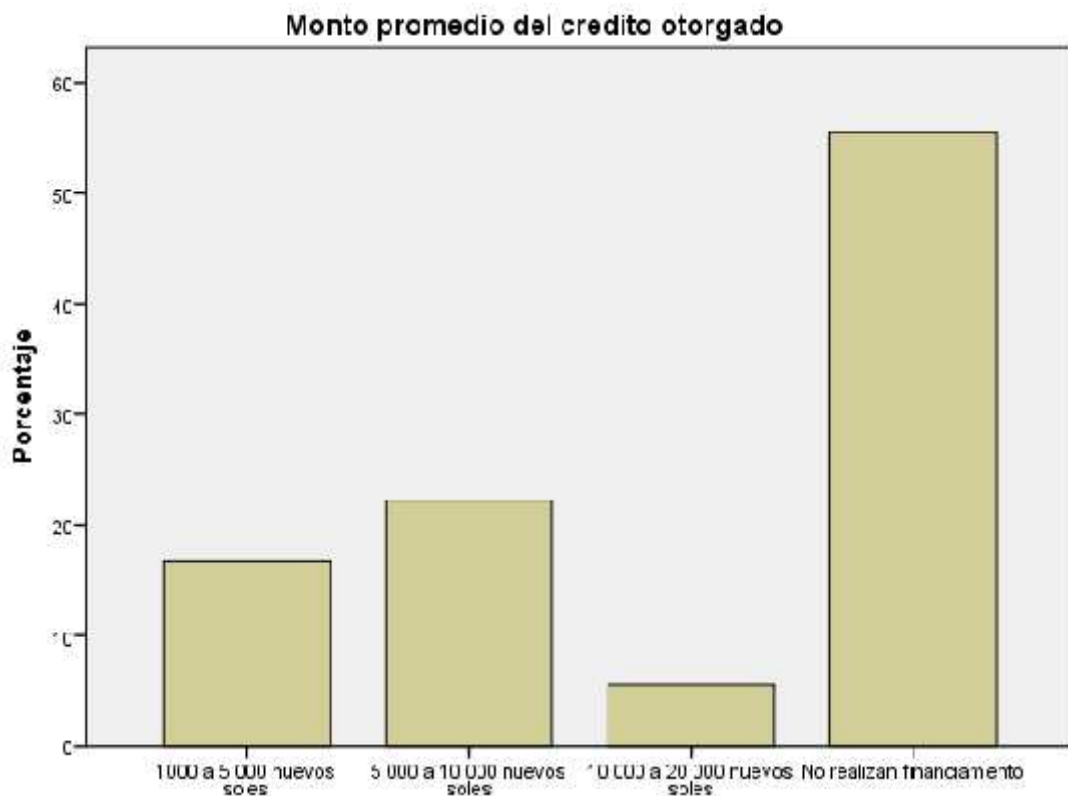


FIGURA N° 21. Monto promedio otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
PLAZO QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS
DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Corto Plazo	5	27,8
	Largo Pazo	3	16,7
	No realizan financiamiento	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

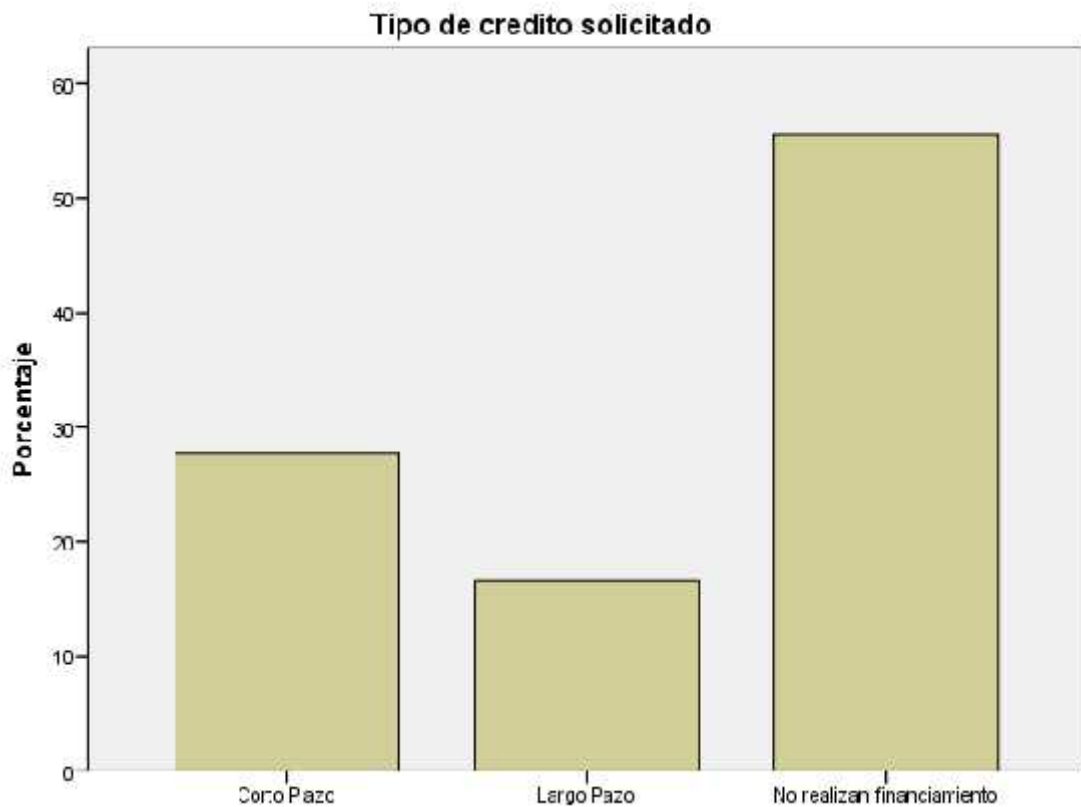


FIGURA N° 22. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS
DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación del local	4	22,2
	Activos fijos	4	22,2
	No realizan financiamiento	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

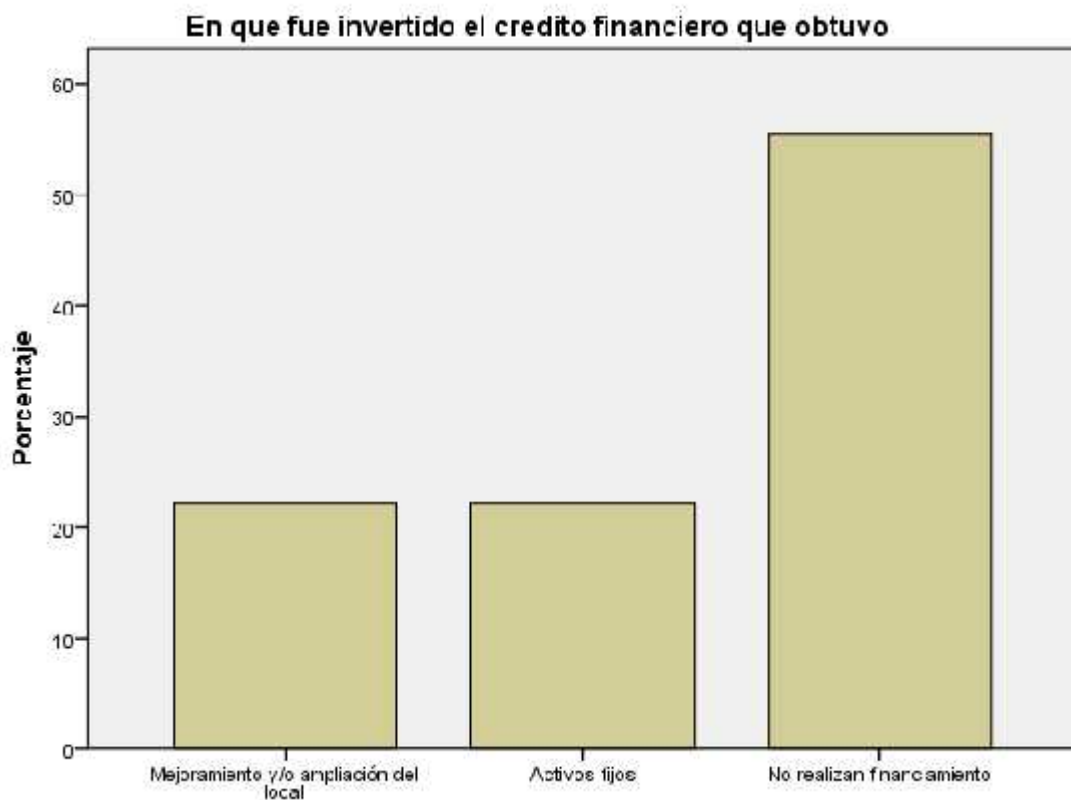


FIGURA N° 23. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO
LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE
CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
No	8	44,4
Válidos No realizan financiamiento	10	55,6
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

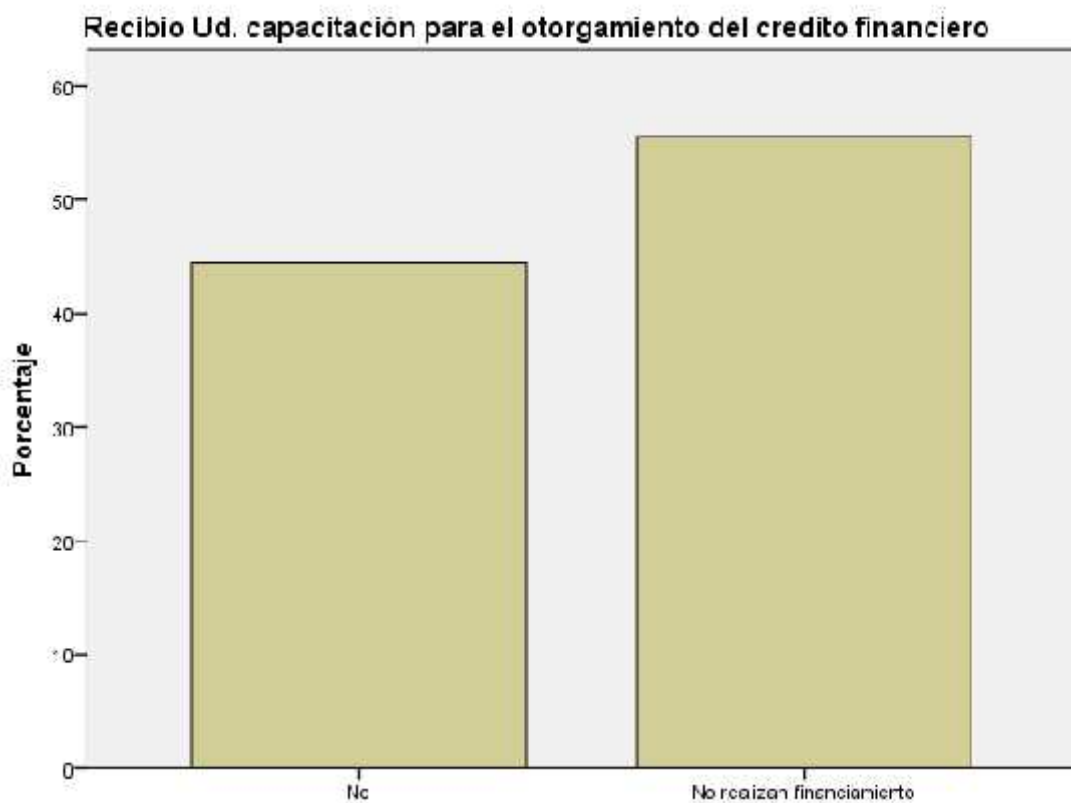


FIGURA N° 24. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EN LOS
ÚLTIMOS AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN,
2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	0	16	88,9
	1	2	11,1
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

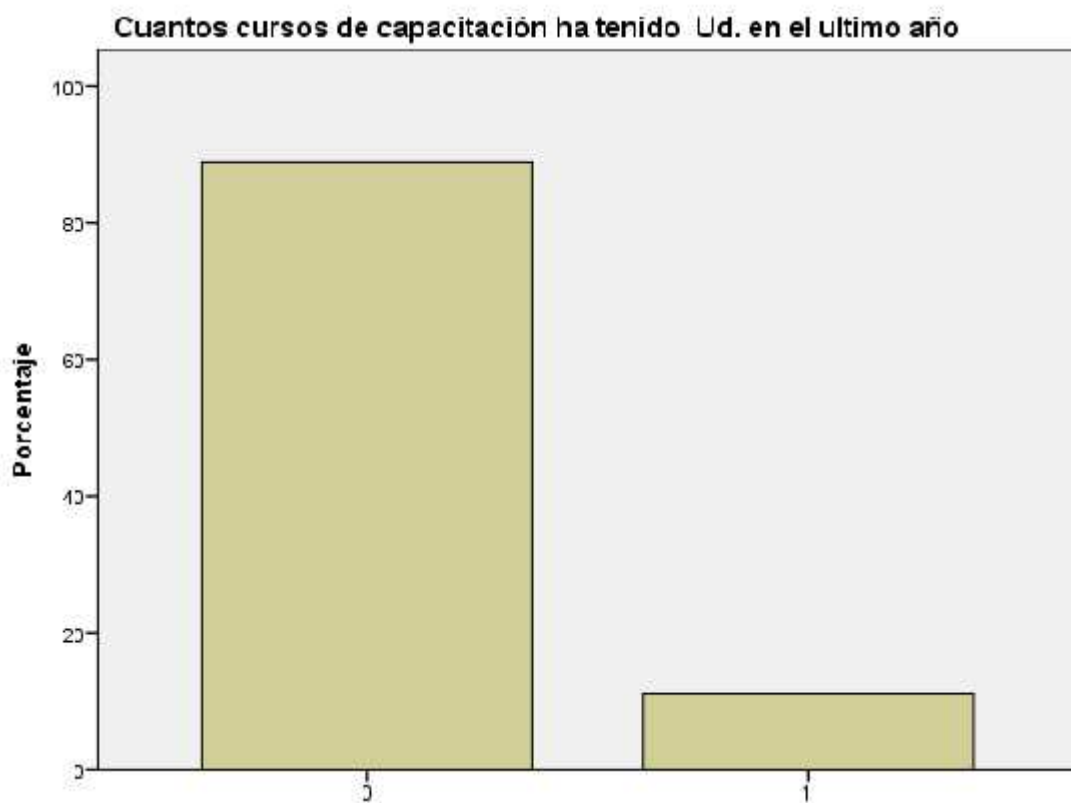


FIGURA N° 25. Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	2	11,1
Válidos No realizo capacitación	16	88,9
Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

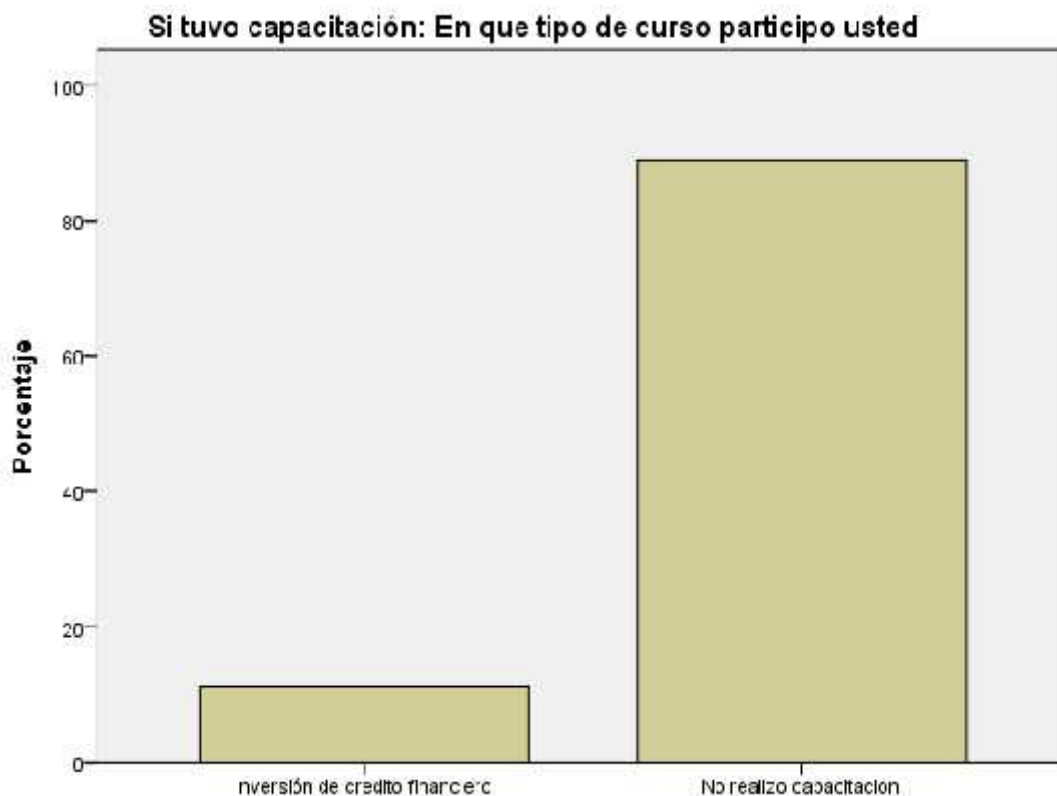


FIGURA N° 26. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
RECIBIERON CAPACITACIÓN LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

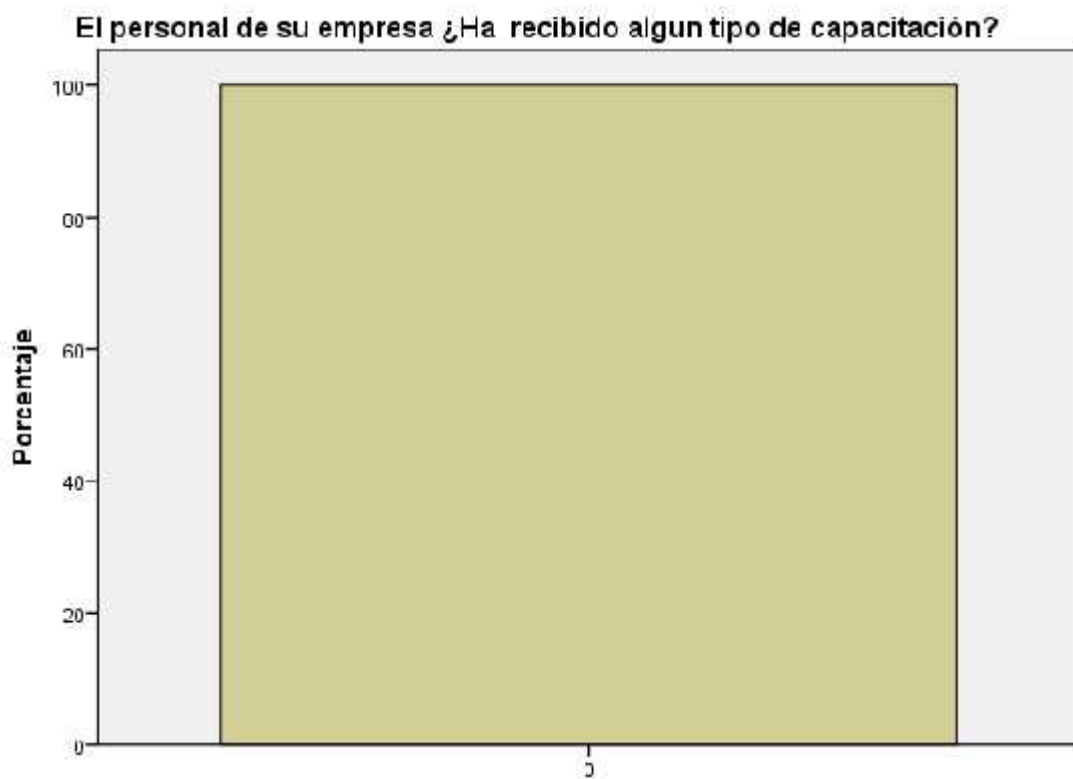


FIGURA N° 27. Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
CANTIDAD DE CURSO QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos No realizaron capacitación	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 28. Cantidad de cursos que recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
CREE QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	88,9
	No	2	11,1
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

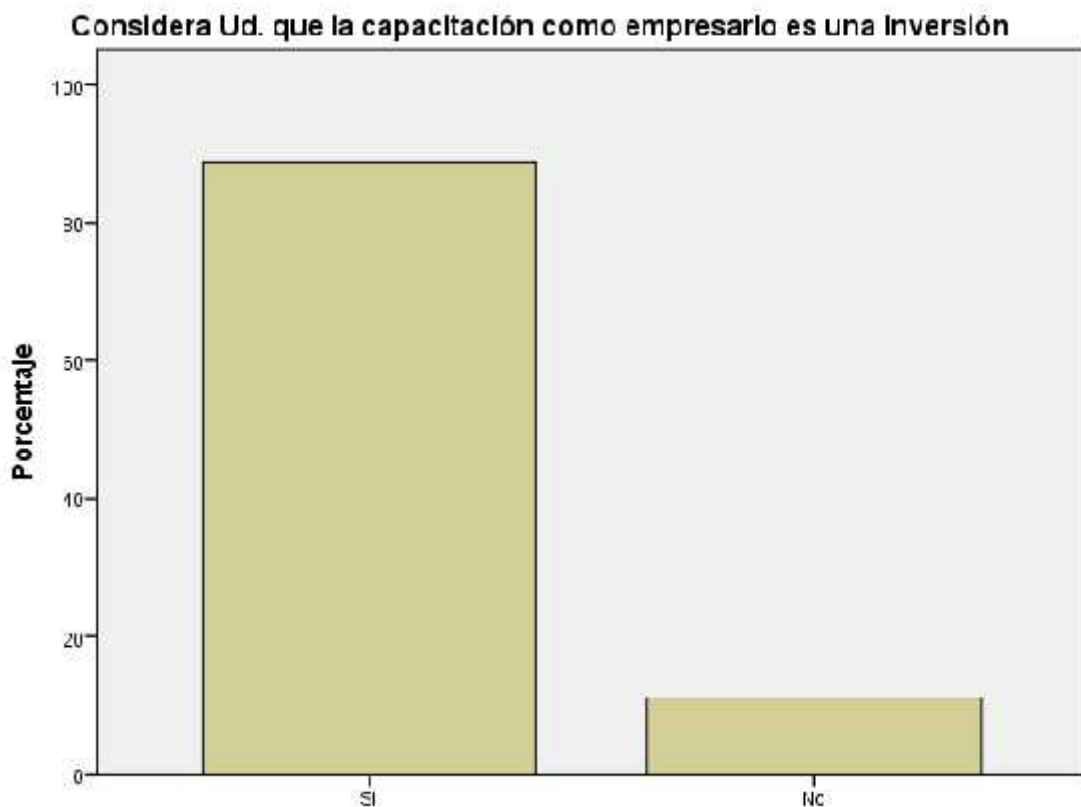


FIGURA N° 29. Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL
DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	77,8
	No	4	22,2
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

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

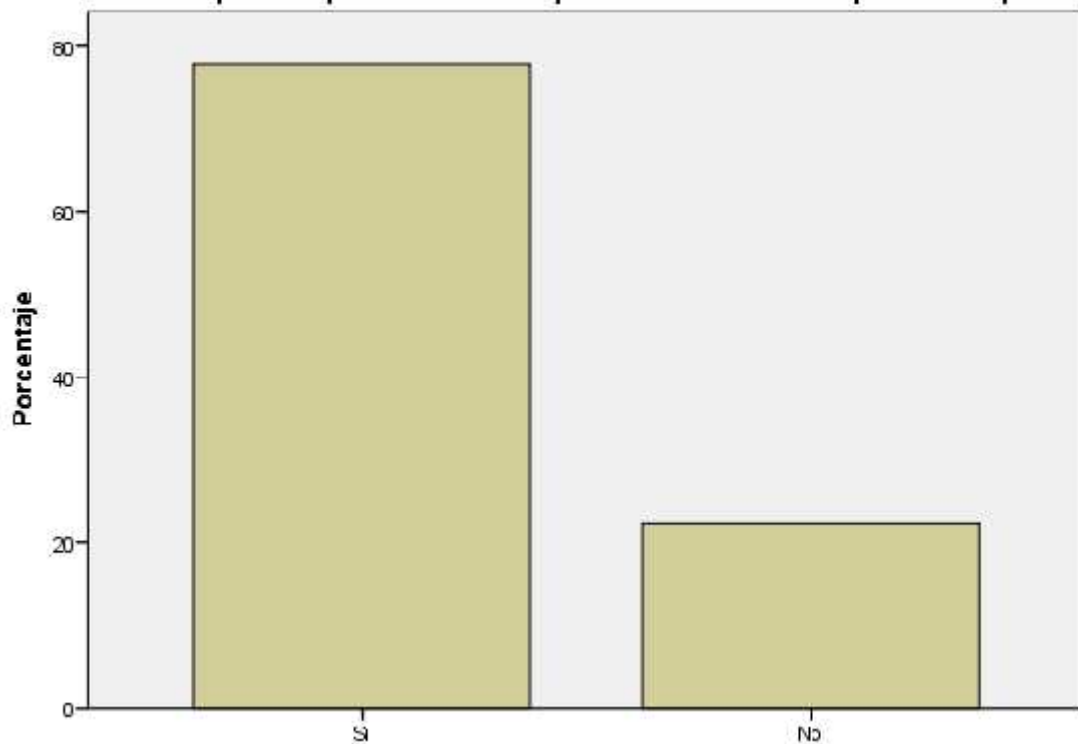


FIGURA N° 30. La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
EN QUE TEMA SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES DE LA
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos No realizaron capacitación	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 31. En qué tema se capacitaron sus trabajadores de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.
Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	15	83,3
	No	3	16,7
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

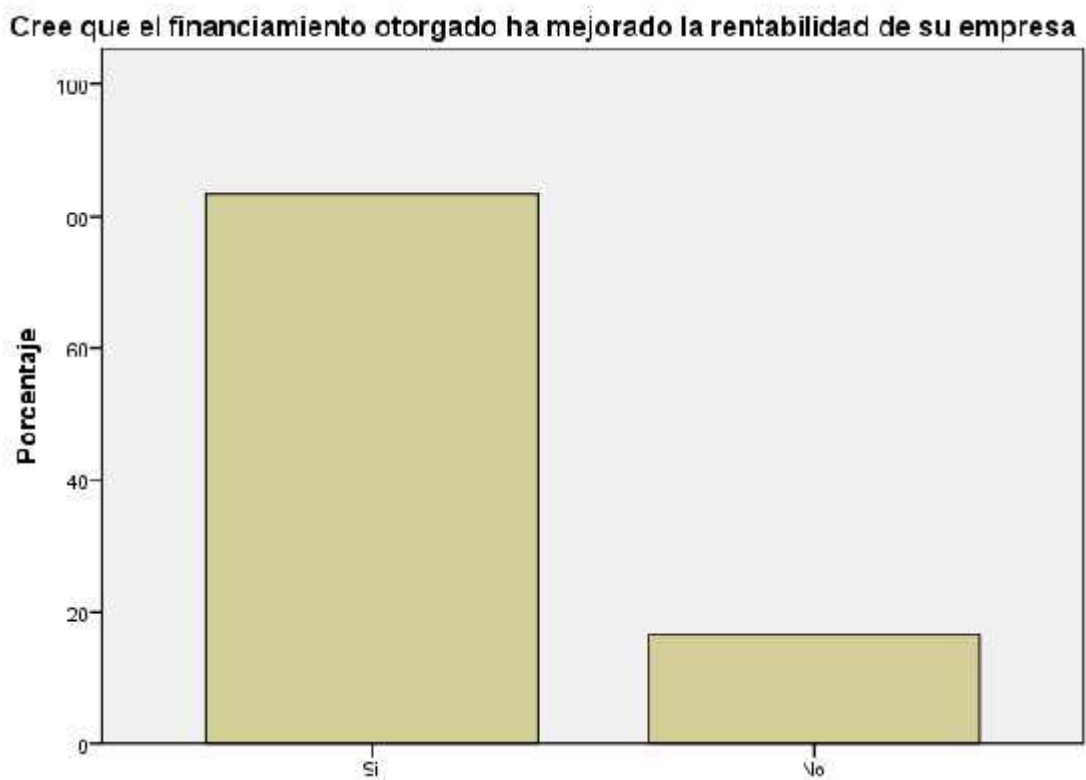


FIGURA N° 32. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	77,8
	No	4	22,2
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

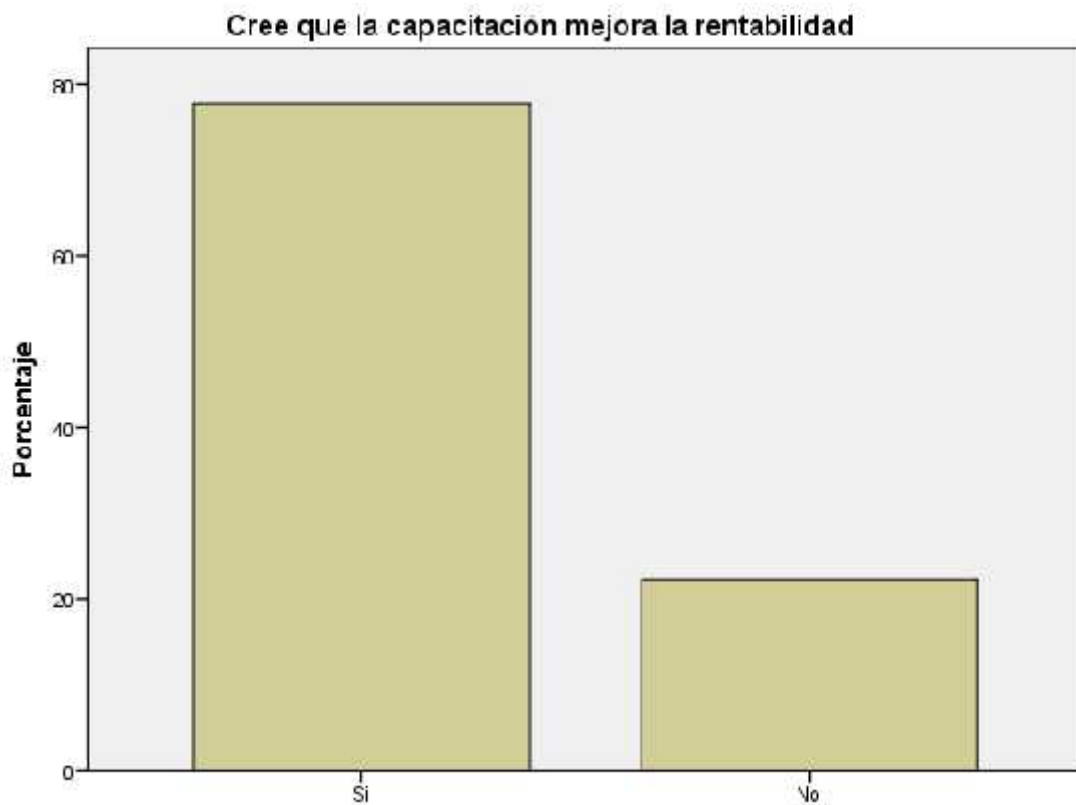


FIGURA N° 33. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
LA RENTABILIDAD MEJORA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	77,8
	No	4	22,2
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

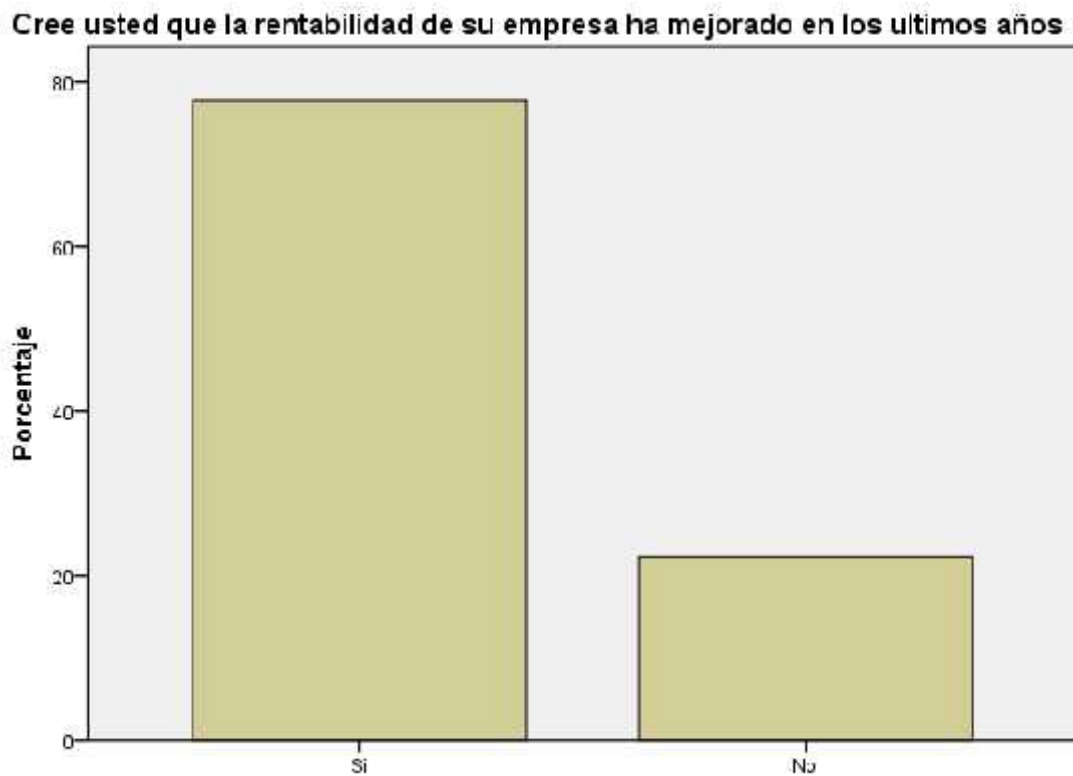


FIGURA N° 34. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD HA DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BODEGAS DEL DISTRITO DE CONSTITUCIÓN, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	4	22,2
	No	14	77,8
	Total	18	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

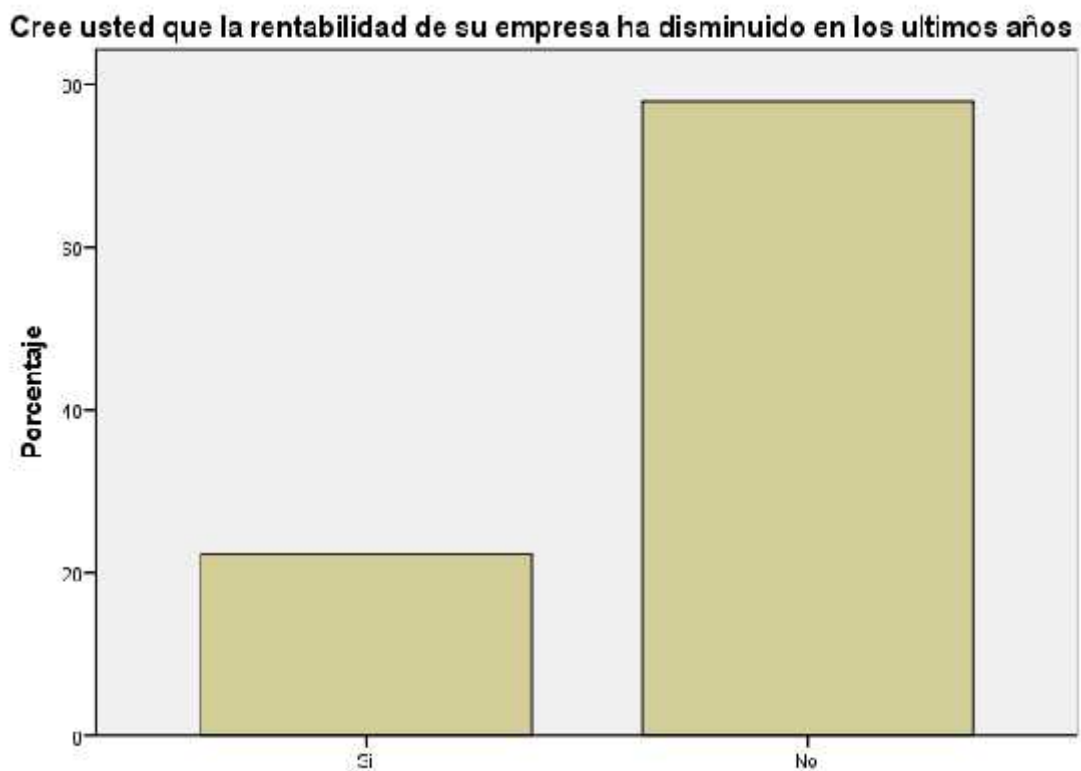


FIGURA N° 35. La rentabilidad ha disminuido en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.

Fuente: Tabla N° 35

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

-)] De las microempresas encuestadas se establece que el 38,9% (7) de los representantes de las micro empresas tienen de 45 a 54 años de edad; el 33,3% (6) tienen de 35 a 44 años, el 11,1 (2) tiene de 18 a 23 años, el 11,1 (2) tiene de 55 a más años y el 5,6 (1) tiene de 25 a 34 años. (Ver tabla 01).
-)] El 55,6% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 44,4 % (8) son del sexo femenino. (Ver tabla 02).
-)] El 55,6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de secundaria completa, el 38,9% (7) con estudios de primaria completa y el 5,6% (1) con estudio superior no universitaria completa (Ver tabla 03).
-)] El 66,7% (12) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 22,2% (4) son casados y el 11,1% (2) son solteros. (Ver tabla 04).
-)] El 94,4% (17) de los representantes no tienen profesión y el 5,6% (1) presentan la profesión de técnico en enfermería. (Ver tabla 05).
-)] El 100% (18) de los de los representantes son comerciantes. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

-)] El 55,6% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro y el 44,4% (8) tienen entre 8 a 14 años. (Ver tabla 07).
-)] El 100% (18) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

) El 77,8% (14) de las empresas tiene de 1 trabajadores permanente, el 16,7% (3) tienen 2 trabajadores permanentes y el 5,6% (1) tienen de 3 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

) El 61,1% (11) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales, el 22,2% (4) tiene 1 trabajador eventual y el 16,7% (3) tiene 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).

) El 100% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

) El 55,6% (10) de las microempresas son auto financiados y el 44,4% (8) han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).

) El 5,6% (1) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito, el 38,9% (7) en otros, y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 13).

) El 5,6% (1) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, el 38,9% (7) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 14).

) El 11,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Huancayo, el 33,3% (6) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 15).

) El 11,1% (2) de las microempresas desconoce el interés, el 33,3% (6) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 16).

-) El 27,8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros, el 16,7% (3) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 17).
-) El 27,8% (5) de las microempresas paga un interés de 10 al 20%, el 16,7% (3) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 18).
-) El 27,8% (5) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades, el 11,1% (2) de las microempresas opinan las entidades no bancarias, el 5,6% (1) de las microempresas opinan las entidades bancarias y el 55,6% (10) de las microempresas no realizan financiamiento. (Ver tabla N° 19).
-) El 38,9% (7) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado, al 5,6% (1) no se les otorgo el préstamo solicitado y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 20).
-) El 22,2% (4) de las microempresas se les otorgo los montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles, el 16,7% (3) de los microempresarios se les otorgo los montos de 5 000 a 10 000 nuevos soles, el 5,6% (1) de los microempresarios se les otorgo los montos de 10 000 a 20 000 nuevos soles y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 21).
-) El 27,8% (5) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, el 16,7% (8) a largo plazo y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 22).

J El 22,2% (4) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 22,2% (4) en mejoramiento y/o ampliación del local y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (ver tabla 23).

Respecto a la capacitación

J El 44,4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (ver tabla 24).

J El 88,9% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones en los últimos dos años y el 11,1% (2) recibieron 1 capacitación. (ver tabla 25).

J El 11,1% (2) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en inversión de crédito financiero y el 88,9 % (16) no recibieron capacitación. (ver tabla 26)

J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. (ver tabla 27).

J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. (ver tabla 28)

J El 88,9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión y el 11,1 (2) no creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 29)

J El 77,8% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 22,2% (4) no creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. (ver tabla 30).

) El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. (ver tabla 31)

Respecto a la rentabilidad

) El 83,3% (15) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 16,7 (3) no creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 16,7. (ver tabla 32).

) El 77,8% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 22,2% (4) no creen que la capacitación mejora la rentabilidad. (ver tabla 33).

) El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años y el 22,2% (4) no mejoro su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 34).

) El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 22,2% (4) si ha disminuido su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 35).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

) De las microempresas encuestadas se establece que el 38,9% (7) de los representantes de las micro empresas tienen de 45 a 54 años de edad.

) El 55,6% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino.

) El 55,6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de secundaria completa.

) El 66,7% (12) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes.

-) El 94,4% (17) de los representantes no tienen profesión.
-) El 100% (18) de los de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

-) El 55,6% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro.
-) El 100% (18) de las empresas son formales.
-) El 77,8% (14) de las empresas tiene de 1 trabajadores permanente.
-) El 61,1% (11) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales.
-) El 100% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

-) El 55,6% (10) de las microempresas son auto financiados.
-) El 5,6% (1) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito.
-) El 5,6% (1) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
-) El 11,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la Caja Huancayo.
-) El 11,1% (2) de las microempresas desconoce el interés.
-) El 27,8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros.
-) El 27,8% (5) de las microempresas paga un interés de 10 al 20%.
-) El 27,8% (5) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades.
-) El 38,9% (7) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado.

- J El 22,2% (4) de las microempresas se les otorgo los montos de 5 000 a 10 000 nuevos soles.
- J El 27,8% (5) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo.
- J El 22,2% (4) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 22,2% (4) en mejoramiento y/o ampliación del local.

Respecto a la capacitación

- J El 44,4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- J El 88,9% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones en los últimos dos años.
- J El 11,1% (2) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en inversión de crédito financiero.
- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones.
- J El 88,9% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- J El 77,8% (14) de los representantes creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.
- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.

Respecto a la rentabilidad

-) El 83,3% (15) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
-) El 77,8% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
-) El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años.
-) El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

-) Que se integren más personas a este rubro de bodegas de la micro empresa ya que existe oportunidad para todos en especial a jóvenes.
-) Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro bodegas, ya que no tienen ninguna limitación.
-) Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de bodegas.
-) Que el trabajo en el rubro de bodegas sirva para tener más familias casadas.

Respecto a las características de las microempresas

-) Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de usar el servicio de las bodegas.
-) Es necesario que las micro empresas tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.

-) Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
-) Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

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

Respecto a la capacitación

-) Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.

) Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.

) Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

) Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

) Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abdala (2010), Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com>

Agrega (2016) “El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel E.I.R.L. De Chimbote, 2013”. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de [http://Uladech_Biblioteca_virtual%20\(29\).pdf](http://Uladech_Biblioteca_virtual%20(29).pdf)

Aguilar (2016), Cajamarca – Perú. En su investigación denominada: “Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta de Accesorios y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016” (Pag. 87), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela profesional de contabilidad – Universidad Católica los ángeles de Chimbote – Cajamarca.

- Ángeles (2016) Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del Perú: Caso Empresa Transportes y Comercial Krisma E.I.R.L., Casma 2016. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000004575>.
- Ancajima (2017), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2017”. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041422>
- Apaza Meza, (2012) Definición de Rentabilidad. Recuperación del sitio web ([https://es.scribd.com/doc/182211568/La-Tesis-de-Metodologia-de-La-Investigación-en-Contabilidad](https://es.scribd.com/doc/182211568/La-Tesis-de-Metodologia-de-La-Investigacion-en-Contabilidad))
- Arceo (2011), el financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Obtenido de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214>
- Ayales (2011), ¿Por qué fracasan las pequeñas empresas? Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología Costa Rica. Extraído el 18 de abril, 2014 de. <http://bb9.ulacit.ac.cr/tesinas/publicaciones>.
- Baltazar (2014), “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 – 2013” en su tesis para optar el título de contador público. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036004>
- Barnard & Chester I. (2002), “El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Mypes”.

- Bazán (2012) La demanda de crédito en las MYPEs industriales de la provincia de Leoncio Prado. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustriales/credito-mypes-industriales.shtml>
- Billikopf (2010), editorial “Capacitación del personal”. Recuperado de: <http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>.
- Blake (1997), capacitación laboral proporcionada por las empresas: EL caso peruano. 2005. Recuperado de: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Boríssov, Zhamin y Makárova. Diccionario de Economía y Política “Rentabilidad”. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm> (2015).
- Briceño (2000), “Fuentes de financiamiento”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> (12. agost.2014)
- Caballero, (2008). “Finanzas y financiamiento, las estrategias de gestión que toda pequeña empresa debe conocer”. Lima: Nathan Associates INC. Disponible en: http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
- Cadillo (2015), “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro mueblería del distrito de Chimbote, 2013”.

Disponible en:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038441>

Cárdenas (2011), “Definición de Micro y Pequeña Empresa”. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/libros->

[gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html) (12. agost.2014)

Castillo (2017), En su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento De

Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes De Carga

Del Perú: Caso Corporación Obeman E.I.R.L. De Chimbote, 2015.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044271>

Castro (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio –

rubro impresión de gigantografías del distrito de Juliaca – provincia de

San Román, período 2013-2014”. Recuperado en:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041507>

Ccaccya Bautista, (2015) Análisis y propuestas para la formalización de las

micro y pequeñas empresas. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/>

[formalizacion-pymes2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes2.shtml)

Chacal Taña (2009) Estrategia. Las Mypes en el Perú. Lima, Perú. Recuperado

el 08 de abril del 2018. Disponible en:

<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3952-15066-1-PB.pdf>.

Centurión (2012). Las MYPES y la gestión de calidad en el sector construcción

del distrito de Chimbote, año 2012. (Tesis de Pregrado). Prototipo de

proyecto de investigación para optar el título de licenciado en administración, Universidad los Ángeles de Chimbote, Perú.<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>

Cifuentes (2015), “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” tesis para optar el grado de magister en contabilidad y finanzas en la Universidad Nacional de Colombia. Recuperado en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013), Negocios/MYPE. De Orientación MYPE y Normas. Recuperado de:

<http://www.guia tributaria.sunat.gob.pe/contribuyentes/empresas>

Cobián (2016) Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015. Obtenido de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/UCV/342/1/cobian_sv.pdf

Cohen (2012), “Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña”

Colchado (2013), financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPES. CASO ROMISA E.I.R.L. -2013. Extraído el 18 de abril,

2016, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/248/202>.

Collazos Cerrón, (1999). Financiamiento a corto plazo, (2001). Recuperado de: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.html

Copome (2012), “Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa”. Recuperado de: http://200.62.166.226/proyectoweb/index.php?24&tx_ttnews5Btt_news5D=77&tx_ttnews%5BbackPid%5D=15&cHash=544a681133
(12.agosto.2014)

Cortijo (2016), “Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa Midas transportes y Servicios E.I.R.L. De Lima 2016”. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045751>

Diario Comercio Exterior del Perú (2013), “Las mypes en el Perú 2013”. Recuperado de: http://www.rpp.com.pe/2013-08-15-microempresas-representan-el-98-3-de-firmas-formales-en-peru-noticia_622453.html.

Díaz Llanes, (2012). Definición de Rentabilidad. Recuperación del sitio web (www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html)

Domínguez (2017) (2005). Definición de Financiamiento. Recuperado de: (<https://www.google.com.pe/search?q=el+financiamiento+segun+auto>

res&rlz=1C1CYCH_esPE574PE574&oq=el+financiamiento+segun+autores&aqs=chrome..69i57.14895j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8.

Drucaroff y Balestra (2013), Gestión, calidad y agregación de valor en información. Extraído el 8 febrero, 2013, de: <http://b3.bibliotecologia.cl/ar-gestion.htm>

Espinoza (2016), Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”.

Fernández (2009). Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>

Ferraro, &Goldstein, (2011), el financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Obtenido de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214>

Ferruz (2000), La rentabilidad y el riesgo. España. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

Flores (2015), “Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes Del Perú: Caso Empresa Arco Iris S.A. A1 De Nuevo Chimbote, 2015. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de: [file:///C:/Users/DELL/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(2\)](file:///C:/Users/DELL/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2))

- Flores (2004), “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Recuperado de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>. (20. Jul.2014)
- Gallardo (2014), Rentabilidad. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Garcia P. (2001), Análisis de la rentabilidad de la empresa. Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Gaxiola (2008), “Detección de necesidades de capacitación”. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml> (12. agost.2014)
- Gitman (1996), “Teoría del financiamiento”. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (12.agost.2014)
- Gómez (2010). Fuentes de financiamiento, Recuperado de:
http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
- González (2014) La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las MYPEs del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Recuperado en:
<http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>
- Guía Tributaria SUNAT. CENTRO DE CONOCIMIENTO Y ORIENTACIÓN/01. Condiciones para ser Micro Empresa y para ser Pequeña Empresa/SECCION: TIPOS

- Herrera (2012) "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>
- Hernández (2012), "Centro de Noticias". Recuperado de:
http://www.dircom.udep.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05
- Hernández, (2002). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Janina León (2007). Caracterización de la micro y pequeñas empresas (MYPEs) en el Perú y desempeño de las microfinanzas, de:
http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf
- Jaramillo (2015), Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios -rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú Caso: "Transportes El Poderoso Cautivo EIRL" Ayabaca –Piura, 2015. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040041>
- Juan (2015), "Análisis de Rentabilidad de la empresa", [Citada en enero del 2016] Disponible en:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Julca, (2015), en su tesis caracterización del financiamiento y capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro bodegas, de la AV. José Gabriel Condorcanqui del Distrito de Independencia, Provincia y Departamento de Lima periodo 2013-2014, para optar el

título de Licenciada en Administración. Disponible en:
file:///C:/Users/MPA/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).

Kong R. y Moreno Q. (2014), “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. CHICLAYO, PERU. recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Landeo (2014), caracterización de la gestión de calidad de las micro- y pequeñas empresas del sector comercio - rubro comercialización de lencería del mercado modelo (Tesis de pregrado). ULADECH.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) Negocios/MYPE. de Orientación MYPE y Normas. Recuperado de: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes>

Lerma, y otros, (2007). Las MYPE en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional. Recuperado de: <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Lima (2011), “Detección de necesidades de capacitación”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml> (12. agost.2014)

López (2012), “Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña”

Lupu (2016), Tumbes – Perú. En si investigación denominada:

“Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de MyPes Sector Servicios Rubro Restaurantes, Distrito de Tumbes, 2016” (Pag.81), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Administración – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Tumbes.

Maekawa (2001), “Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) textiles”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima Metropolitana. Recuperado de:

[http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKA WA.pdf](http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKA%20WA.pdf) (12.agost.2014)

Mayorga M. (2011). Administración: fundamentos de proceso administrativo.

Recuperado de: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->

Medina (2014), la rentabilidad y el riesgo. Recuperado de:

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

Ministerio de la Producción. (2012). Estadísticas de la Micro y Pequeña

Empresa MYPE 2011. Lima: Extraído el 18 de abril, 2016 de.

<Http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>

More (2014), caracterización de gestión de calidad y formalización de las

MYPES comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas

en av. Blasde atienza, piura, año 2014. (Tesis de Pregrado). Universidad

Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18

de abril del 2014 de.

[http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003928.](http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003928)

- Murcia (2011), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2010-2011. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.
- Ninahuanca, (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2016. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote
- Nuñes (2012), “Fuente de financiamiento”. Recuperado de:
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento>.
- Nuñera (2016), “Caracterización Del Financiamiento De Las Empresas Del Perú: Caso De La Empresa De “Transportes Covisa S.A.C.” – Trujillo, 2015. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/460>
- OIT (2009), Organización Internacional de Trabajo
- Ordoñez (2015), “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector manufactura – rubro actividades de impresión del distrito de Huaraz, 2014” tesis para optar el título de licenciado en administración. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035848>
- Osorio (2014), “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana

Región Piura año 2014”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los
Ángeles de Chimbote, Perú.

de.<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003861>

Palacios (2016) Caracterización Del Financiamiento De Las Micro y Pequeñas

Empresas del Sector Servicio Del Perú: Caso Empresa Multiservicios

Palacios S.R.L., Lima 2016. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044240>

Parada D, (2008) Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado del sitio

web <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Paucar (2014), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad

de empresas de calzado de Chimbote período 2010 – 2011”.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034248>

Pazos (2015), Caracterización Del Financiamiento De Las Micro y Pequeñas

Empresas del Sector Servicio Del Perú: Caso Empresa Multiservicios

Palacios S.R.L., Lima 2015. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044240>

Prado (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del

distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica

Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://www.ilo.org/public/spanish/julio2004>

Pérez (2016), Financiamiento. Disponible en: <http://www.infomipyme.com>

[/Docs/GT /Offline/financiamiento/financiamiento.htm](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm)

- Pérez y Capillo (2009), financiamiento. Obtenido de:
http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237
- Peter Drucker (2009), Detección de necesidades de capacitación. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion>.
- Pongo (2017) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, período 2017”. Disponible en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039602>
- Ramos & Quilcate (2014), caracterización de gestión de calidad y formalización de las MYPES comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas en av. Blasde atienza, piura, año 2014. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014 de.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003928>.
- Ravelo (2010), Estrategia. Las Mypes en el Perú. Lima, Perú. Recuperado el 08 de abril del 2018.
- Rios (2017), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2016”. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041422>
- Rojas (2017) Caracterización de la micro y pequeñas empresas (MYPEs) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Extraído, de

http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf

Rondón, (2000). Definición de Financiamiento. Recuperado de sitio web (https://www.google.com.pe/search?q=el+financiamiento+segun+autores&rlz=1C1CYCH_esPE574PE574&oq=el+financiamiento+segun+autores&aqs=chrome..69i57.14895j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

Rondoy (2014), “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana Región Piura año 2014”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de abril del 2014 de. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003861>.

Ruiz (2014) La financiación del transporte urbano: Un reto para las ciudades Españolas del Siglo XXI. <http://www.elsevier.es/es-revista-investigaciones-europeas-direccion-economia-empresa-345-articulo-la-financiacion-del-transporte-urbano-90265448>

Sánchez (2002), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. (05. nov.2014)

Saavedra & León (2014), “La caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro panificadoras en el distrito de Tacna, en el período 2012 – 2013”, tesis para optar su título de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036730>

- Sánchez (2001), “Concepto de Rentabilidad”. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>(05.Nov.2014)
- Sánchez B. (2006), “Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado del sitio web <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.
- Sandoval (2012), “Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la provincia de Sullana (Piura) año 2012”. (tesis de pregrado). Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración. Universidad los Ángeles de Chimbote, Chimbote- Perú. Recuperado el 18 de abril del 2014.<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=000000344>
- Silva (2013), Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo; [citado 2013 noviembre 30]. Disponible en:
<http://www.allbusiness.com>.
- Soto (2006), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006. Tesis. Uladech
- Sutton, (2001) Definición de rentabilidad. Recuperado de:
<https://definicion.de/rentabilidad/>
- Tello (2014), “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”, tesis para optar el grado académico de licenciado de administración en la universidad Rafael Landívar – campus Mazatenango. Disponible en:
<http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>

- Torres (2011), Micro y pequeña empresa MYPE [monografía en internet].
[citada 2011 nov. 8]. [Alrededor de 1 pagina]. Disponible desde:
<http://www.monografias./trabajos16/micro-empresa/nmicroempresa>
- Triveño (2012), Un 33% de las Mypes informales acceden a algún tipo de
financiamiento, EL Diario la Economía y Negocios del Perú. [Extraído
el 22 de enero del 2016], disponible en:
<http://gestion.pe/economia/33-mypes-informales-accede-algun-tipo-financiamiento-2010804>.
- Valderrama (2014), La financiación del transporte urbano: Un reto para las
ciudades Españolas del Siglo XXI. <http://www.elsevier.es/es-revista-investigaciones-europeas-direccion-economia-empresa-345-articulo-la-financiacion-del-transporte-urbano-90265448>
- Valdi (2015), El origen de las Mypes. Recuperado el 08 del 04 del 2018.
Disponible en: <http://documents.mx/documents/el-origen-de-las-mype>
- Valdeiglesia (2014), “Concepto de Rentabilidad”. Recuperado de:
[http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html\(05.Nov.2014\)](http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html(05.Nov.2014))
- Valverde (2018), “el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las
micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero
del distrito de Castilla, 2018.”. Recuperado en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034167>
- Vargas (2005), “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las
medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM.
UPGFCA”. (12. agosto.2014)

- Vargas (2012), “Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de las Mype sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012”, tesis para optar el título de contador. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034685>
- Vásquez (2013) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del distrito de Iquitos – santa, 2013
- Vásquez y León (2014), “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014”, tesis para optar el título de contador público. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040264>
- Viera (2016), financiamiento. Obtenido de: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237
- Vilchez (2012), “Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la provincia de Sullana (Piura) año 2012”. (tesis de pregrado). Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración. Universidad los Ángeles de Chimbote, Chimbote-Perú. Recuperado el 18 de abril del 2014. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=000000344>
- Webmaster. Capacitación. [Citada en enero del 2016] disponible en: http://www.asodefensa.org/portal/?page_id=4.
- Weinberger (2009), estrategia Para lograr y mantener la competitividad de la

empresa. Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) o el gobierno de los Estados Unidos. Extraído:
http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261

Wynn (2007), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Yamakawua, Castillo, Baldeon, Espinoza, Granda, & Vega (2010), modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana. - Edición p.50-53. Extraído el 18 de abril, 2016 de. www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.

Yañez (2013), “El Financiamiento y la Rentabilidad en la Empresa de Servicios Turísticos Lucho Tours S.A.C. De la ciudad de Huaraz, periodo 2011”

Zamora (2015), concepto de la Rentabilidad. Disponible en:

<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (2015).

Zurita (2016), Pucallpa – Perú. En su investigación denominada: “Caracterización del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Moto partes del Distrito de Callería, 2016” (Pag.71), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Pucallpa.

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Meza Diaz Albert

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 38,9% (7) de los representantes de las micro empresas tienen de 45 a 54 años de edad. El 55,6% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 55,6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de secundaria completa. El 66,7% (12) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. El 94,4% (17) de los representantes no tienen profesión. El 100% (18) de los de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 55,6% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro. El 100% (18) de las empresas son formales. El 77,8% (14) de las empresas tiene de 1 trabajadores permanente. El 61,1% (11) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales. El 100% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento.** El 55,6% (10) de las microempresas son auto financiados. El 5,6% (1) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito. El 5,6% (1) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 11,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la Caja Huancayo. El 11,1% (2) de las microempresas desconoce el interés. El 27,8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros. El 27,8% (5) de las microempresas paga un interés de 10% al 20%. El 27,8% (5) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades. El 38,9% (7) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado. El 22,2% (4) de las microempresas se les otorgo los montos de 5 000 a 10 000 nuevos soles. El 27,8% (5) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. El 22,2% (4) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 22,2% (4) en

mejoramiento y/o ampliación del local. **Respecto a la capacitación.** El 44,4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 88,9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 11,1% (2) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en inversión de crédito financiero. El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. El 88,9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 77,8% (14) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. **Respecto a la rentabilidad.** El 83,3% (15) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 77,8% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoraron su rentabilidad los últimos años. El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

2. INTRODUCTION

Las pequeñas y micro empresas en nuestro país aparecen a partir de los ochenta, se observa que ellas comienzan a aparecer mucho antes, aproximadamente desde los años cincuenta; como una medida de solucionar el desempleo y bajos ingresos, principalmente en Lima, a consecuencia, de la migración excesiva, que empezaron a llegar de la provincia del país.

Las Micro y pequeñas empresas, en el Perú a pesar de congregar al 70% de la población económicamente activa, las Mypes solo generan el 30% de todo lo producido en el país. Ello refleja un bajísimo nivel de productividad, mismo que no representa ni la quinta parte de la del resto de empresas y se traduce en que sus niveles de ingreso son significativamente más bajos. Los organismos

internacionales, el gobierno, el sector académico y los Organismos no Gubernamentales-ONG canalizan recursos hacia programas de capacitación, brindan acceso al mercado, o ayuda financiera directa, orientadas a mejorar la competitividad y el nivel de vida de las Mypes. Sin embargo, su apoyo aún es bastante limitado. Para erradicar la delincuencia que nace de la pobreza y la diferencia entre clases sociales, que se fortalece por las abismales diferencias económicas, resulta indispensable capacitar y mejorar la competitividad de las Mypes, integrándolas al resto de la economía. Entonces, para fortalecer el desarrollo de este sector en el Perú, es conveniente implementar iniciativas que ayude a salir de la informalidad

Por otro lado, el costo de ser formal es alto. El gerente de una microempresa tiene muchas dudas respecto a la formalización ya que piensa que su negocio pudiera desaparecer por lo complejo que implica ser formal.

Soto (2006), refería que: “La informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios”. El acceso al crédito es considerado como uno de los grandes problemas que padecen las MYPE, el financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las Mypes.

Silva (2013), menciona que el problema en nuestro país se agudizó porque las microempresas no cuentan con garantías que defiendan su crédito, o las altas tasas de intereses contribuyen a que el crédito se incremente mucho más. Algunos datos estadísticos refieren que, del total de créditos otorgados en nuestro país, referente a la entidad crediticia, el 90,4 % de las Mypes obtuvo su financiamiento

en un banco, además el 9,2 % utilizó una caja rural, y finalmente 2,9 % lo obtuvo en una pequeña y microempresa. También se determinó que 61,2 % le da un uso al financiamiento para invertirlo todo como capital de trabajo, el 12,8% como activo fijo y también el 26,1% para ambos (INEI, 2013). La gran mayoría de ellas dependen de uno o varios créditos para sobrevivir

Por último, Cobián (2016), define como que es preciso resaltar que las Mypes en algún momento van a necesitar fuentes de financiamiento, que son la forma en que una entidad pudiera ofrecer recursos económicos para que se pueda cumplir las metas de expansión en sus operaciones y en sus ingresos. Aquellas operaciones en las que realizan algún préstamo están regidas por el sistema financiero, el cual está conformado por Cajas y Bancos. Se sabe también que el 30% del financiamiento en las Mypes son realizados por las cajas municipales y el 19% las entidades financieras. Por ello es que las empresas en algún momento establecido van a adquirir un crédito financiero, el cual les va a permitir poder seguir desarrollándose empresarialmente

3. MATERIALES Y MÉTODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

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

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

Población y muestra

Población

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 18 micro y pequeñas empresas que representan el 90% del total de la población en estudio. El criterio de selección estuvo en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Son algunas características relacionadas con Capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	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 Manejoempresarial
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejor a 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 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento	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

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Fuente: Elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Plan de análisis

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

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

-) De las microempresas encuestadas se establece que el 38,9% (7) de los representantes de las micro empresas tienen de 45 a 54 años de edad; el 33,3% (6) tienen de 35 a 44 años, el 11,1 (2) tiene de 18 a 23 años, el 11,1 (2) tiene de 55 a más años y el 5,6 (1) tiene de 25 a 34 años. (Ver tabla 01).
-) El 55,6% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 44,4 % (8) son del sexo femenino. (Ver tabla 02).
-) El 55,6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de secundaria completa, el 38,9% (7) con estudios de primaria

completa y el 5,6% (1) con estudio superior no universitaria completa (Ver tabla 03).

) El 66,7% (12) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes, el 22,2% (4) son casados y el 11,1% (2) son solteros. (Ver tabla 04).

) El 94,4% (17) de los representantes no tienen profesión y el 5,6% (1) presentan la profesión de técnico en enfermería. (Ver tabla 05).

) El 100% (18) de los de los representantes son comerciantes. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

) El 55,6% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro y el 44,4% (8) tienen entre 8 a 14 años. (Ver tabla 07).

) El 100% (18) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

) El 77,8% (14) de las empresas tiene de 1 trabajadores permanente, el 16,7% (3) tienen 2 trabajadores permanentes y el 5,6% (1) tienen de 3 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

) El 61,1% (11) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales, el 22,2% (4) tiene 1 trabajador eventual y el 16,7% (3) tiene 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).

) El 100% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

) El 55,6% (10) de las microempresas son auto financiados y el 44,4% (8) han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).

-) El 5,6% (1) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito, el 38,9% (7) en otros, y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 13).
-) El 5,6% (1) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, el 38,9% (7) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 14).
-) El 11,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Huancayo, el 33,3% (6) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 15).
-) El 11,1% (2) de las microempresas desconoce el interés, el 33,3% (6) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 16).
-) El 27,8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros, el 16,7% (3) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 17).
-) El 27,8% (5) de las microempresas paga un interés de 10 al 20%, el 16,7% (3) realiza su financiamiento en otros y el 55,6% (10) no realiza financiamiento. (Ver tabla 18).
-) El 27,8% (5) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades, el 11,1% (2) de las microempresas opinan las entidades no bancarias, el 5,6% (1) de las microempresas opinan las entidades bancarias y el 55,6% (10) de las microempresas no realizan financiamiento. (Ver tabla N° 19).

- J El 38,9% (7) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado, al 5,6% (1) no se les otorgo el préstamo solicitado y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 20).
- J El 22,2% (4) de las microempresas se les otorgo los montos de 5 000 a 10 000 nuevos soles, el 16,7% (3) de los microempresarios se les otorgo los montos de 1 000 a 5 000 nuevos soles, el 5,6% (1) de los microempresarios se les otorgo los montos de 10 000 a 20 000 nuevos soles y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 21).
- J El 27,8% (5) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, el 16,7% (3) a largo plazo y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- J El 22,2% (4) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 22,2% (4) en mejoramiento y/o ampliación del local y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (ver tabla 23).

Respecto a la capacitación

- J El 44,4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 55,6% (10) no realizaron financiamiento. (ver tabla 24).
- J El 88,9% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones en los últimos dos años y el 11,1% (2) recibieron 1 capacitación. (ver tabla 25).
- J El 11,1% (2) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en inversión de crédito financiero y el 88,9 % (16) no recibieron capacitación. (ver tabla 26)

- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. (ver tabla 27).
- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. (ver tabla 28)
- J El 88,9% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión y el 11,1 (2) no creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 29)
- J El 77,8% (14) de los representantes creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 22,2% (4) no creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. (ver tabla 30).
- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. (ver tabla 31)

Respecto a la rentabilidad

- J El 83,3% (15) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 16,7 (3) no creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. (ver tabla 32).
- J El 77,8% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 22,2% (4) no creen que la capacitación mejora la rentabilidad. (ver tabla 33).
- J El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años y el 22,2% (4) no mejoró su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 34).

-)] El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 22,2% (4) si ha disminuido su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 35).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

-)] De las microempresas encuestadas se establece que el 38,9% (7) de los representantes de las micro empresas tienen de 45 a 54 años de edad.
-)] El 55,6% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
-)] El 55,6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios de secundaria completa.
-)] El 66,7% (12) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes.
-)] El 94,4% (17) de los representantes no tienen profesión.
-)] El 100% (18) de los de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

-)] El 55,6% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro.
-)] El 100% (18) de las empresas son formales.
-)] El 77,8% (14) de las empresas tiene de 1 trabajadores permanente.
-)] El 61,1% (11) de las microempresas tienen de 0 trabajadores eventuales.
-)] El 100% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

-)] El 55,6% (10) de las microempresas son auto financiados.

- J El 5,6% (1) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito.
- J El 5,6% (1) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- J El 11,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la Caja Huancayo.
- J El 11,1% (2) de las microempresas desconoce el interés.
- J El 27,8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros.
- J El 27,8% (5) de las microempresas paga un interés de 10 al 20%.
- J El 27,8% (5) de las microempresas opinan que los prestamistas o usureros otorgaron mayores facilidades.
- J El 38,9% (7) de las microempresas si le otorgaron el préstamo solicitado.
- J El 22,2% (4) de las microempresas se les otorgo los montos de 5 000 a 10 000 nuevos soles.
- J El 27,8% (5) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo.
- J El 22,2% (4) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 22,2% (4) en mejoramiento y/o ampliación del local.

Respecto a la capacitación

- J El 44,4% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- J El 88,9% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- J El 11,1% (2) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en inversión de crédito financiero.

- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones.
- J El 88,9% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- J El 77,8% (14) de los representantes creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.
- J El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- J El 83,3% (15) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- J El 77,8% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- J El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años.
- J El 77,8% (14) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- J Que se integren más personas a este rubro de bodegas de la micro empresa ya que existe oportunidad para todos en especial a jóvenes.

-) Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro bodegas, ya que no tienen ninguna limitación.
-) Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de bodegas.
-) Que el trabajo en el rubro de bodegas sirva para tener más familias casadas.

Respecto a las características de las microempresas

-) Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de usar el servicio de las bodegas.
-) Es necesario que las micro empresas tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
-) Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
-) Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

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

-) Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
-) Que cuando soliciten créditos estas sean a largo plazo con un interés bajo.
-) Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
-) Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver si afectar la microempresa.

Respecto a la capacitación

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

Respecto a la rentabilidad

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdala (2010), Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com>
- Agrega (2016) “El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel E.I.R.L. De Chimbote, 2013”. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de [http://Uladech_Biblioteca_virtual%20\(29\).pdf](http://Uladech_Biblioteca_virtual%20(29).pdf)
- Aguilar (2016), Cajamarca – Perú. En su investigación denominada: “Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta de Accesorios y Autopartes Vehiculares – Cajamarca, 2016” (Pag. 87), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela profesional de contabilidad – Universidad Católica los ángeles de Chimbote – Cajamarca.
- Ángeles (2016) Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del Perú: Caso Empresa Transportes y Comercial Krisma E.I.R.L., Casma 2016. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000004575>.
- Ancajima (2017), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2017”. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041422>

- Apaza Meza, (2012) Definición de Rentabilidad. Recuperación del sitio web (<https://es.scribd.com/doc/182211568/La-Tesis-de-Metodologia-de-La-Investigacion-en-Contabilidad>)
- Arceo (2011), el financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Obtenido de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214>
- Ayales (2011), ¿Por qué fracasan las pequeñas empresas? Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología Costa Rica. Extraído el 18 de abril, 2014 de. <http://bb9.ulacit.ac.cr/tesinas/publicaciones>.
- Baltazar (2014), “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mype del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 – 2013” en su tesis para optar el título de contador público. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036004>
- Barnard & Chester I. (2002), “El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Mypes”.
- Bazán (2012) La demanda de crédito en las MYPEs industriales de la provincia de Leoncio Prado. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustriales/credito-mypes-industriales.shtml>
- Billikopf (2010), editorial “Capacitación del personal”. Recuperado de: <http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>.

- Blake (1997), capacitación laboral proporcionada por las empresas: EL caso peruano. 2005. Recuperado de:
<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Boríssov, Zhamin y Makárova. Diccionario de Economía y Política “Rentabilidad”. Disponible en
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm> (2015).
- Briceño (2000), “Fuentes de financiamiento”. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> (12. agost.2014)
- Caballero, (2008). “Finanzas y financiamiento, las estrategias de gestión que toda pequeña empresa debe conocer”. Lima: Nathan Associates INC.
Disponible en:
http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
- Cadillo (2015), “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro mueblería del distrito de Chimbote, 2013”.
Disponible en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038441>
- Cárdenas (2011), “Definición de Micro y Pequeña Empresa”. Recuperado de:
http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html (12. agost.2014)
- Castillo (2017), En su tesis titulada: Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes De Carga

Del Perú: Caso Corporación Obeman E.I.R.L. De Chimbote, 2015.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044271>

Castro (2016), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro impresión de gigantografías del distrito de Juliaca – provincia de San Román, período 2013-2014”. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041507>

Ccaceya Bautista, (2015) Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

Chacal Taña (2009) Estrategia. Las Mypes en el Perú. Lima, Perú. Recuperado el 08 de abril del 2018. Disponible en: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3952-15066-1-PB.pdf>.

Centurión (2012). Las MYPES y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote, año 2012. (Tesis de Pregrado). Prototipo de proyecto de investigación para optar el título de licenciado en administración, Universidad los Ángeles de Chimbote, Perú. <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>

Cifuentes (2015), “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” tesis para optar el grado de magister en contabilidad y finanzas en la Universidad

Nacional de Colombia. Recuperado en:
<http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Clyde P. Stickney & Roman L. Weil (2013), *Negocios/MYPE*. De

Orientación MYPE y Normas. Recuperado de:

<http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/contribuyentes/empresas>

Cobián (2016) Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype

industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015. Obtenido de:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/UCV/342/1/cobian_sv.pdf

Cohen (2012), “Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de

las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro

Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña”

Colchado (2013), *financiamiento en la gestión económica y financiera de las*

MYPES. CASO ROMISA E.I.R.L. -2013. Extraído el 18 de abril,

2016, de [http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-](http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/248/202)

[cienciascontables/article/view/248/202](http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/248/202).

Collazos Cerrón, (1999). *Financiamiento a corto plazo*, (2001). Recuperado de:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.html

Copome (2012), “Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al

Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa”. Recuperado de:

http://200.62.166.226/proyctoweb/index.php?24&tx_ttnews5Btt_new

s5D=77&tx_ttnews%5BbackPid%5D=15&cHash=544a681133

(12.agosto.2014)

Cortijo (2016), “Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa Midas transportes y Servicios E.I.R.L. De Lima 2016”. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045751>

Diario Comercio Exterior del Perú (2013), “Las mypes en el Perú 2013”.

Recuperado de: http://www.rpp.com.pe/2013-08-15-microempresas-representan-el-98-3-de-firmas-formales-en-peru-noticia_622453.html.

Díaz Llanes, (2012). Definición de Rentabilidad. Recuperación del sitio web

(www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html)

Domínguez (2017) (2005). Definición de Financiamiento. Recuperado de:

(https://www.google.com.pe/search?q=el+financiamiento+segun+autores&rlz=1C1CYCH_esPE574PE574&oq=el+financiamiento+segun+autores&aqs=chrome..69i57.14895j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8).

Drucaroff y Balestra (2013), Gestión, calidad y agregación de valor en información. Extraído el 8 febrero, 2013, de:

<http://b3.bibliotecologia.cl/ar-gestion.htm>

Espinoza (2016), Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”.

- Fernández (2009). Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>
- Ferraro, &Goldstein, (2011), el financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Obtenido de:
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214>
- Ferruz (2000), La rentabilidad y el riesgo. España. Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Flores (2015), “Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Transportes Del Perú: Caso Empresa Arco Iris S.A. A1 De Nuevo Chimbote, 2015. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de:
[file:///C:/Users/DELL/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(2\)](file:///C:/Users/DELL/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2))
- Flores (2004), “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Recuperado de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>. (20. Jul.2014)
- Gallardo (2014), Rentabilidad. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Garcia P. (2001), Análisis de la rentabilidad de la empresa. Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Gaxiola (2008), “Detección de necesidades de capacitación”. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml> (12. agost.2014)

Gitman (1996), “Teoría del financiamiento”. Recuperado de:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (12.agost.2014)

Gómez (2010). Fuentes de financiamiento, Recuperado de:

http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

González (2014) La gestión financiera y el acceso al financiamiento de las

MYPEs del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Recuperado en:

<http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Guía Tributaria SUNAT. CENTRO DE CONOCIMIENTO Y ORIENTACIÓN/01. Condiciones para ser Micro Empresa y para ser Pequeña Empresa/SECCION: TIPOS

Herrera (2012) "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio

de la Economía Latinoamericana. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

Hernández (2012), “Centro de Noticias”. Recuperado de:

http://www.dircom.udep.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05

Hernández, (2002). La estructura de financiamiento de las empresas: una

evidencia teórica y econométrica para Colombia. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Janina León (2007). Caracterización de la micro y pequeñas empresas

(MYPEs) en el Perú y desempeño de las microfinanzas, de:

http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf

Jaramillo (2015), Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios -rubro transporte interprovincial de pasajeros en el Perú Caso: “Transportes El Poderoso Cautivo EIRL” Ayabaca –Piura, 2015. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040041>

Juan (2015), "Análisis de Rentabilidad de la empresa", [Citada en enero del 2016] Disponible en:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Julca, (2015), en su tesis caracterización del financiamiento y capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro bodegas, de la AV. José Gabriel Condorcanqui del Distrito de Independencia, Provincia y Departamento de Lima periodo 2013-2014, para optar el título de Licenciada en Administración. Disponible en: [file:///C:/Users/MPA/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(3\).](file:///C:/Users/MPA/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).)

Kong R. y Moreno Q. (2014), “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. CHICLAYO, PERU. recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Landeo (2014), caracterización de la gestión de calidad de las micro- y pequeñas empresas del sector comercio - rubro comercialización de lencería del mercado modelo (Tesis de pregrado). ULADECH.

- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) Negocios/MYPE. de Orientación MYPE y Normas. Recuperado de: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes>
- Lerma, y otros, (2007). Las MYPE en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional. Recuperado de: <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaiimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>
- Lima (2011), “Detección de necesidades de capacitación”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml> (12. agost.2014)
- López (2012), “Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña”
- Lupu (2016), Tumbes – Perú. En si investigación denominada: “Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de MyPes Sector Servicios Rubro Restaurantes, Distrito de Tumbes, 2016” (Pag.81), Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Administración – Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Tumbes.
- Maekawa (2001), “Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) textiles”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima Metropolitana. Recuperado de: <http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf> (12.agost.2014)

- Mayorga M. (2011). Administración: fundamentos de proceso administrativo.
Recuperado de: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->
- Medina (2014), la rentabilidad y el riesgo. Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Ministerio de la Producción. (2012). Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa MYPE 2011. Lima: Extraído el 18 de abril, 2016 de.
<Http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>
- More (2014), caracterización de gestión de calidad y formalización de las MYPES comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas en av. Blasde atienza, piura, año 2014. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de abril del 2014 de.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003928>.
- Murcia (2011), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2010-2011. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.
- Ninahuanca, (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2016. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote
- Nuñez (2012), “Fuente de financiamiento”. Recuperado de:
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento>.

- Nuñera (2016), “Caracterización Del Financiamiento De Las Empresas Del Perú: Caso De La Empresa De “Transportes Covisa S.A.C.” – Trujillo, 2015. Tesis de Titulación, (Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote). Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/460>
- OIT (2009), Organización Internacional de Trabajo
- Ordoñez (2015), “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector manufactura – rubro actividades de impresión del distrito de Huaraz, 2014” tesis para optar el título de licenciado en administración. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035848>
- Osorio (2014), “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana Región Piura año 2014”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.
[de.http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003861](http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003861)
- Palacios (2016) Caracterización Del Financiamiento De Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio Del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044240>
- Parada D, (2008) Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado del sitio web <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

- Paucar (2014), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de empresas de calzado de Chimbote período 2010 – 2011”. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034248>
- Pazos (2015), Caracterización Del Financiamiento De Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio Del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2015. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044240>
- Prado (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://www.ilo.org/public/spanish/>julio2004
- Pérez (2016), Financiamiento. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Pérez y Capillo (2009), financiamiento. Obtenido de:
http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237
- Peter Drucker (2009), Detección de necesidades de capacitación. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion>.
- Pongo (2017) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, período 2017”. Disponible en:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039602>

Ramos & Quilcate (2014), caracterización de gestión de calidad y formalización de las MYPES comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas en av. Blasde atienza, piura, año 2014. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014 de. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003928>.

Ravelo (2010), Estrategia. Las Mypes en el Perú. Lima, Perú. Recuperado el 08 de abril del 2018.

Rios (2017), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2016”. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041422>

Rojas (2017) Caracterización de la micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Extraído, de http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf

Rondón, (2000). Definición de Financiamiento. Recuperado de sitio web (https://www.google.com.pe/search?q=el+financiamiento+segun+autores&rlz=1C1CYCH_esPE574PE574&oq=el+financiamiento+segun+autores&aqs=chrome..69i57.14895j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

Rondoy (2014), “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana Región Piura año 2014”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los

Ángeles de Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de abril del 2014 de.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=0000003861>.

Ruiz (2014) La financiación del transporte urbano: Un reto para las ciudades Españolas del Siglo XXI. <http://www.elsevier.es/es-revista-investigaciones-europeas-direccion-economia-empresa-345-articulo-la-financiacion-del-transporte-urbano-90265448>

Sánchez (2002), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de:
<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. (05. nov.2014)

Saavedra & León (2014), “La caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro panificadoras en el distrito de Tacna, en el período 2012 – 2013”, tesis para optar su título de contador público. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036730>

Sánchez (2001), “Concepto de Rentabilidad”. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>(05.Nov.2014)

Sánchez B. (2006), “Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado del sitio web <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Sandoval (2012), “Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la provincia de Sullana (Piura) año 2012”. (tesis de pregrado). Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración. Universidad los Ángeles de Chimbote,

- Chimbote- Perú. Recuperado el 18 de abril del 2014.<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=000000344>
- Silva (2013), Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo; [citado 2013 noviembre 30]. Disponible en: <http://www.allbusiness.com>.
- Soto (2006), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006. Tesis. Uladech
- Sutton, (2001) Definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>
- Tello (2014), “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”, tesis para optar el grado académico de licenciado de administración en la universidad Rafael Landivar – campus Mazatenango. Disponible en: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Torres (2011), Micro y pequeña empresa MYPE [monografía en internet]. [citada 2011 nov. 8]. [Alrededor de 1 pagina]. Disponible desde: <http://www.monografias./trabajos16/micro-empresa/nmicroempresa>
- Triveño (2012), Un 33% de las Mypes informales acceden a algún tipo de financiamiento, EL Diario la Economía y Negocios del Perú. [Extraído el 22 de enero del 2016], disponible en: <http://gestion.pe/economia/33-mypes-informales-accede-algun-tipo-financiamiento-2010804>.

- Valderrama (2014), La financiación del transporte urbano: Un reto para las ciudades Españolas del Siglo XXI. <http://www.elsevier.es/es-revista-investigaciones-europeas-direccion-economia-empresa-345-articulo-la-financiacion-del-transporte-urbano-90265448>
- Valdi (2015), El origen de las Mypes. Recuperado el 08 del 04 del 2018.
Disponibile en: <http://documents.mx/documents/el-origen-de-las-mype>
- Valdeiglesia (2014), “Concepto de Rentabilidad”. Recuperado de:
[http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html\(05.Nov.2014\)](http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html(05.Nov.2014))
- Valverde (2018), “el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2018.”. Recuperado en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034167>
- Vargas (2005), “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA”. (12. agosto.2014)
- Vargas (2012), “Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de las Mype sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012”, tesis para optar el título de contador. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034685>
- Vásquez (2013) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del distrito de Iquitos – santa, 2013
- Vásquez y León (2014), “Caracterización del financiamiento, capacitación y

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014”, tesis para optar el título de contador público. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040264>

Viera (2016), financiamiento. Obtenido de:

http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237

Vilchez (2012), “Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la provincia de Sullana (Piura) año 2012”. (tesis de pregrado). Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración. Universidad los Ángeles de Chimbote, Chimbote-Perú. Recuperado el 18 de abril del 2014. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=000000344>

Webmaster. Capacitación. [Citada en enero del 2016] disponible en: http://www.asodefensa.org/portal/?page_id=4.

Weinberger (2009), estrategia Para lograr y mantener la competitividad de la empresa. Agencia de los Estados unidos para el Desarrollo Internacional (uSaID) o el gobierno de los Estados unidos. Extraído: http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261

Wynn (2007), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Yamakawua, Castillo, Baldeon, Espinoza, Granda, & Vega (2010), modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana. - Edición p.50-53. Extraído el 18 de abril, 2016 de. www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.

Yañez (2013), “El Financiamiento y la Rentabilidad en la Empresa de Servicios Turísticos Lucho Tours S.A.C. De la ciudad de Huaraz, periodo 2011”

Zamora (2015), concepto de la Rentabilidad. Disponible en:

<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (2015).

Zurita (2016), Pucallpa – Perú. En su investigación denominada: “Caracterización del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Moto partes del Distrito de Callería, 2016” (Pag.71), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Pucallpa.

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, Meza Diaz Albert, identificado con DNI N° 47066536, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 23 de octubre de 2018

.....

Meza Diaz Albert
DNI N°47066536

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
		ESPECÍFICOS		2. Intereses		Cuantitativo- Descriptivo		
			1. Personal	MUESTRA				
			2. Cursos de capacitación				Capacitación	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. de capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación
3. Trabajadores	Rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS			
		1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad			No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).	

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS;



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de
las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para des el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Constitución, 2018”.

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

Encuestador (a): Meza Diaz Albert l Fecha:/...../2018

Razón Social:RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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..... Incompleta.....

Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)

Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente...Divorciado.....Otros.....

1.5 **Profesión:**

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. **Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)

Con financiamiento de terceros: (.....)

3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:

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

3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)
.....

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

3.6. Prestamistas o usureros.....

3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....). Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)

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

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: (...) Largo plazo: (...)

- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** 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 el último año:**

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.....Otros Especificar.....

- 4.4 **El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso..... 2 Curso..... 3 Curso..... Más de 3 cursos.....

- 4.5 **Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:**

Si..... No.....

- 4.6 **Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....**

- 4.7 **En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

V.PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

- 5.1 **Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....**

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:

Si.....No.....

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:

Si.....No.....

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:

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

Constitución, 01 octubre de 2018

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,39	1,158	18
Sexo	1,52	,511	18
Grado de instrucción	6,43	,843	18
Estado civil	2,00	,905	18
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	1,48	,593	18
Número de trabajadores permanentes	1,13	,344	18
Número de trabajadores eventuales	1,17	,388	18
Entidades Bancarias	2,35	,573	18
Que tasa de interés mensual paga	1,17	,834	18
Cajas o financieras	1,96	,209	18
Que tasa de interés mensual paga	1,96	,209	18
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	1,04	,209	18
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,17	,388	18
Monto promedio del crédito otorgado	1,30	,559	18
Tipo de crédito solicitado	1,65	,487	18
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	3,13	1,359	18
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	1,74	,449	18
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	,39	,583	18
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	4,61	2,017	18

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	18	100,0
Casos Excluidos ^a	0	0,0
Total	18	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,899	0,897	35

Mapa 10: Crecimiento del PIB

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Brasil	1.200	1.209	1.199	1.219	1.249	1.279	1.309	1.339	1.369	1.399	1.429	1.459	1.489	1.519	1.549	1.579	1.609	1.639	1.669	1.699	1.729	1.759	1.789	1.819	1.849	1.879	1.909	1.939	1.969	1.999	2.029	2.059	2.089	
Chile	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165	1.170	1.175	1.180	1.185	1.190	1.195	1.200	1.205	1.210	1.215	1.220	1.225	1.230	1.235	1.240	1.245	1.250	1.255	1.260	
Colombia	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Costa Rica	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Ecuador	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
El Salvador	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Guatemala	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Honduras	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Paraguay	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Perú	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Puerto Rico	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165
Venezuela	1.000	1.005	1.010	1.015	1.020	1.025	1.030	1.035	1.040	1.045	1.050	1.055	1.060	1.065	1.070	1.075	1.080	1.085	1.090	1.095	1.100	1.105	1.110	1.115	1.120	1.125	1.130	1.135	1.140	1.145	1.150	1.155	1.160	1.165

Modelo de Compras y Ventas

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Alta	1.204	220	314	249	208	200	197	209	230	279	309	338	367	396	425	454	483	512	541	570	599	628	657	686	715	744
Baja	830	281	229	180	128	82	32	20	10	5	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Saldo de inventario	314	229	180	128	82	32	20	10	5	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Producción	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Financiamiento	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Saldo de cuentas por pagar	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por cobrar	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por pagar por impuestos	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por cobrar por impuestos	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por pagar por intereses	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por cobrar por intereses	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por pagar por impuestos y intereses	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por cobrar por impuestos y intereses	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por pagar por impuestos y intereses y otros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por cobrar por impuestos y intereses y otros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por pagar por impuestos y intereses y otros y otros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Saldo de cuentas por cobrar por impuestos y intereses y otros y otros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Ora de_n...	Estad...	Prct...	Ocupacion	Te...	Form...	Trab...	Trab...	Motiv...	Co...	Enti...	Tas...	Erti...	Tas...	Tas...	Tas...	Mey...	Mon...	Mor...	Tpo...	Inve...	Rec...	Cua...	Tip...	Cap...	Can...	Cap...	Cap...	Tem...	Fin...	Opa...	Pen...	Ren...
1	3	2	4	E	1	2	1	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	4	E	6	E	0	3	0	5	1	1	E	1	1	1	2
2	1	1	2	E	1	2	1	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	4	E	5	E	0	3	0	5	1	1	E	1	1	1	2
3	2	1	2	E	1	2	2	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	1	E	6	E	0	3	0	5	1	1	E	1	2	1	2
4	2	1	4	E	1	2	2	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	4	E	5	E	0	3	0	5	1	1	E	1	1	1	2
5	3	2	1	E	1	2	1	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	1	E	6	E	0	3	0	5	1	1	E	1	1	1	2
6	4	2	4	1	1	2	1	1	2	2	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	4	E	5	E	0	3	0	5	2	2	E	1	1	2	1
7	3	1	8	E	2	2	2	1	2	2	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	1	E	6	E	0	3	0	5	2	2	E	2	2	2	1
8	3	1	4	E	1	2	2	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	4	E	5	E	0	3	0	5	1	1	E	2	1	1	2
9	3	1	4	E	1	2	1	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	4	E	5	E	0	3	0	5	1	1	E	1	1	1	2
10	2	2	2	E	1	2	1	1	1	1	1	1	4	6	E	4	3	3	4	3	4	E	5	E	0	3	0	5	1	1	E	1	2	1	2
11	2	2	2	E	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	0	3	0	5	1	1	E	1	2	2	1
12	3	1	4	E	1	2	2	1	1	1	2	1	5	1	3	2	2	2	2	2	1	1	1	2	0	3	0	5	1	2	E	1	1	1	2
13	2	1	4	E	1	2	1	1	3	2	1	2	1	5	1	3	2	2	2	1	2	1	2	2	1	0	5	1	2	E	2	1	2	1	
14	2	2	2	E	1	2	1	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	2	2	2	2	1	0	5	1	1	E	1	1	1	2	
15	3	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	2	1	2	2	0	3	0	5	1	1	F	1	1	1	2
16	4	1	4	E	1	2	2	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	1	2	1	2	0	3	0	5	1	1	E	1	1	1	2	
17	1	2	4	E	1	2	1	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	3	2	2	0	3	0	5	1	1	F	1	1	1	2	
18	3	2	2	E	1	2	2	1	2	1	1	2	1	6	2	2	1	1	3	1	2	1	1	2	0	3	0	5	1	1	E	1	1	1	2