



**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 compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Vega Marcos Domitila

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. Título de Tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018”.

Hoja de firma del Jurado

**Mg. C.P.C.C Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente**

**Mg. C.P.C. López Souza José Luis Alberto
Miembro**

**Mg. C.P.C Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro**

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor**

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por su bendición y su infinito amor, y por permitirme avanzar día a día, por toda su gracia puesta en mí, para lograr uno de mis objetivos.

Al docente Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por su dedicación, orientación y tiempo brindado en el desarrollo de la tesis y hacer posible la culminación del mismo.

A los empresarios que me brindaron su tiempo y haber obtenido oportunamente la información solicitada, sobre todo a mi familia y amigos por su apoyo moral, en todo el recorrido.

DEDICATORIA

A Dios,

Quien es el conductor de mi vida, por su amor y su bendición puesta en mí, y hacer que logre uno de mis objetivos como persona.

A mis padres

Por darme la vida y la educación, porque ellos fueron la razón del haber llegado hasta aquí, y seguir avanzando en el desarrollo de la profesión, para ser el orgullo y poder apoyarlos mejorando su calidad de vida.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 24 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos personas que oscilan entre los 28 y 56 años, 54.2% son del sexo femenino, el 41.7% tienen el grado de instrucción Superior Universitaria completa, el 64,6% son comerciantes. El 87.5% tienen entre 2 a 11 años en el rubro empresarial, son formales por lo tanto beneficia a las Mypes, el 66,7%, tienen de 2 a 11 trabajadores permanentes y el 87.5% tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales, el 95.8% se formó para obtener ganancia. Solicitaron financiamiento de entidades bancarias, el 45.8% recurrieron a diversas agencias crediticias, el 45.8% paga de 1-4% de interés mensual, el 62.5% manifestaron su grado de aceptación de las entidades bancarias como aceptable, el 66.7% indicaron que su financiamiento lo hicieron de 2 años a mas, el 54.2% lo invirtieron en capital de trabajo, los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de S/. 16,000 a S/25,000, a largo plazo, lo cual el 75% conocen los riesgos de un crédito impago, asimismo el 54.2% solicitaron refinanciamiento para el cumplimiento de la deuda, lo cual el 66.7% manifestaron que no aceptarían condiciones ni interés de financieras extranjeras, el 50% de los microempresarios recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 91.7% recibieron de 1 a 2 capacitaciones, donde el 54.2% se capacitaron en manejo empresarial, el 70.8% capacitó a su personal, por lo que consideran a la capacitación

como una inversión y relevante para sus empresas, donde 8.3% capacitaron al personal en prestación de mejor servicio al cliente. El financiamiento y la capacitación mejoraron su rentabilidad y el 87.5% afirmaron que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, Capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of table water in the district of Yarinacocha, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 24 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults who range between 28 and 56 years, 54.2% are of the female sex, 41.7% have the full Higher Education degree, 64.6% are merchants. 87.5% have between 2 and 11 years in the business sector, they are formal, therefore benefit the Mypes, 66.7%, have from 2 to 11 permanent workers and 87.5% have from 1 to 3 temporary workers, the 95.8% was formed to make a profit. They requested financing from banks, 45.8% resorted to various credit agencies, 45.8% paid 1-4% monthly interest, 62.5% stated their acceptance of banking entities as acceptable, 66.7% indicated that their financing they did it from 2 years to more, 54.2% invested it in working capital, the loans granted were in the amounts requested of S /. 16,000 to S / 25,000, in the long term, which 75% know the risks of an unpaid credit, also 54.2% requested refinancing for the fulfillment of the debt, which 66.7% said they would not accept financial conditions or interest foreign, 50% of microentrepreneurs received training prior to granting the loan, 91.7% received 1 to 2 training, where 54.2% were trained in business management, 70.8% trained their staff, so they consider the training as an investment and relevant to their companies, where 8.3% trained the staff in providing better customer service. Financing and training improved their profitability and 87.5% affirmed that the profitability of their company has not decreased in recent years.

KEYWORDS: Financing, Training, profitability and Mypes.

1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. Resumen.....	vi
6. Abstract.....	vii
5. Contenido.....	ix
6. Índice de Tablas	xi
7. Índice de Figuras.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	15
II. REVISIÓN DE LITERATURA	24
2.1 Antecedentes.....	24
2.1.1 Internacional	24
2.1.2 Latinoamericano	27
2.1.3 Nacional.....	29
2.1.4 Regional.....	34
2.1.5 Local	38
2.2 Bases teóricas.....	39
2.2.1 Teorías del financiamiento	39
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	63
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad	69
2.2.4 Ley Mype.....	76
2.3 Marco conceptual.....	84
2.3.1 Definición del financiamiento	84

2.3.2 Definición de capacitación.....	84
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	85
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	85
III. METODOLOGÍA.....	91
3.1 Tipo de la investigación.....	91
3.2 Nivel de investigación de la tesis.....	91
3.3 Diseño de investigación.....	92
3.4 Población y muestra.....	92
3.4.1 Población	92
3.4.2 Muestra	93
3.5 Definición y operacionalización de las variables e indicadores	93
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	98
3.6.1 Técnicas	98
3.6.2 Instrumentos	98
3.7 Plan de análisis	98
3.8 Matriz de consistencia	98
3.9 Principios Éticos	100
IV. RESULTADOS.....	103
4.1 Resultados.....	103
4.2 Análisis de los resultados.....	138
V. CONCLUSIONES.....	144
VI. RECOMENDACIONES.....	148
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	153
7.1 Referencias bibliográficas.....	153

7.2. Anexos	159
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario	159
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico	162
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico	193
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad	198
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta	199

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legal de las Mypes	103
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	104
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	105
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	106
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	107
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	108
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	109
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	110
Tabla 9 La formalidad beneficia a las Mypes	111
Tabla 10 Número de trabajadores permanentes de las Mypes	112
Tabla 11 Número de trabajadores eventuales de las Mype	113
Tabla 12 Motivos de la formación de las Mypes	114
Tabla 13 Realiza financiamiento para sus actividades las Mypes	115
Tabla 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento las Mypes	116
Tabla 15 Tasa de interés mensual para las Mypes	117
Tabla 16 Grado de satisfacción por parte de la financiera	118
Tabla 17 Tiempo que financio el crédito las Mypes	119

Tabla 18 Inversión del crédito otorgado a las Mypes	120
Tabla 19 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las Mype.....	121
Tabla 20 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	122
Tabla 21 Conoce el riesgo de un crédito impago de las Mypes	123
Tabla 22 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes.....	124
Tabla 23 Refinanciamiento solicitado por las Mypes.....	125
Tabla 24 Aceptaría condiciones e interés de financieras extranjeras	126
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	127
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	128
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes.....	129
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	130
Tabla 29 Considera que la capacitación es una inversión en las Mypes	131
Tabla 30 Considera que la capacitación del personal es relevante en las Mypes.....	132
Tabla 31 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.....	133
Tabla 32 El financiamiento mejora la rentabilidad de las Mypes.....	134
Tabla 33 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	135
Tabla 34 La rentabilidad mejoro en los últimos años	136
Tabla 35 La rentabilidad disminuyo en los últimos años	137

Índice de figura

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	103
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	104
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	105
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	106
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	107
Figura 6Ocupación de los representantes legales de las Mypes	108
Figura 7Tiempo en el rubro de las Mypes	109
Figura 8Formalidad de la micro y pequeña empresa.....	110
Figura 9 Formalidad como beneficio de la empresa.....	111
Figura 10 Número de trabajadores permanentes de las Mypes	112
Figura 11 Número de trabajadores eventuales de las Mype	113
Figura 12 Motivos de la formación de las Mypes.....	114
Figura 13 Realiza financiamiento para sus actividades las Mypes	115
Figura 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento las Mypes.....	116
Figura 15 Tasa de interés mensual.....	117
Figura 16 Grado de satisfacción de la financiera que le otorgo el crédito.....	118
Figura 17 Tiempo que financia el crédito	119
Figura 18 Inversión del crédito otorgado.....	120
Figura 19 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.....	121
Figura 20 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes.....	122
Figura21 Conoce el riesgo de un crédito impago	123
Figura22 Tiempo del crédito solicitado por las las Mypes	124

Figura 23 Refinanciamiento solicitado	125
Figura 24 Aceptaría condiciones e interés de financieras extranjeras	126
Figura25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito	127
Figura26Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	128
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	129
Figura28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	130
Figura29 Considera que la capacitación es una inversión	131
Figura 30 Considera que la capacitación del personal es relevante.....	132
Figura 31 Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.....	133
Figura 32 El financiamiento mejora la rentabilidad	134
Figura 33 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes.....	135
Figura 34 La rentabilidad mejoro en los últimos años.....	136
Figura 35 La rentabilidad disminuyo en los últimos años	137

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación referente a la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018 es muy relevante ya que las micro y pequeñas empresas han servido a los peruanos para generar empleo e ingresos, por lo que hoy en día existe un sinnúmero de personas desempleadas y bajos de economía lo cual las MYPES se constituyen como la mejor alternativa para generar empleo a nivel nacional asimismo el empresario consigue trabajo creando su propio negocio en calidad de autoempleo.

La necesidad económica es cada vez, un punto muy preocupante para la sociedad ya que la canasta familiar ha evolucionado y por lo tanto subido los precios es así que los presupuestos de las familias muchas veces no son cubiertas para sus necesidades, lo cual algunos empresarios deciden emprender un negocio propio de acuerdo a las necesidades requeridas por la población asimismo con el propósito de generar un ingreso y poder solventar sus gastos diarios y el de su familia.

En este mundo cada vez más competitivo un empresario debe manejar muy bien el tema del negocio, buscar estrategias de venta, capacitaciones constantes con el objetivo de lograr la supervivencia del mismo en el mercado; se manifiestan tantos problemas significativos que hacen que una micro y pequeña empresa no supere su estabilidad y en consecuencia no logran su evolución productiva y rentable.

Es importante mencionar que, para lograr la supervivencia del negocio en el mercado es necesario contar con recursos que puedan solventar el negocio, es ahí

donde entra a tallar los créditos financieros y la buena administración de los que están a cargo de la empresa.

Asimismo es importante resaltar que las empresas deben invertir en el factor más importante en la supervivencia del mismo, lo cual es el personal que labora en dicha entidad, por lo que se dice que la capacitación es un factor estratégico para que las empresas puedan ser competitivas, por lo que es necesario capacitar constantemente a todos los empleados; lo cual señalado líneas arriba tanto el financiamiento y la capacitación harán que se genere suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable.

Las MYPE representan a nivel mundial ser la fuente de movimiento económico de mayor incidencia de crecimiento y desarrollo para las naciones; ya que por investigaciones estadísticas realizadas, ocho de cada 10 MYPE fracasan en sus primeros 5 años; siendo uno de los principales factores no contar con información actualizada, consistente y al instante, que les permita tomar las decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un determinado mercado en condiciones competitivas, sea éste nacional o internacional , por ende establece como línea de investigación el Financiamiento.

La mayoría de la población se encuentra afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, solo un gran porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permiten que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas.

Rodriguez (2018), Las medianas y pequeñas empresas (Mypes) dan trabajo a aproximadamente 8 millones de peruanos en los rubros de servicios, comercio y producción, las pequeñas y micro empresas abarcan uno de los más importantes sectores económicos del país, ya que representa el 96.5% de las empresas que operan en el Perú.

Rodriguez (2018), sostuvo que el 50.1% de ellas se dedica al rubro de servicios, 33.8% al sector comercio y un 16.1% a otras actividades vinculadas a la extracción y producción; la nueva Ley de Contrataciones del Estado, promulgada el 2015, dio un mayor dinamismo a las ventas de las Mypes al Estado.

Explica, Herrera (2011), los denominados petrodólares, resultado de los superávits comerciales de los países exportadores de petróleo, invadieron las esferas financieras internacionales ofertando créditos de libre disponibilidad a tasas Libor (London Interbank Offered), la demanda no se hizo esperar y fue posible financiar actividades productivas y de servicios avaladas por los Estados. En esas circunstancias surgen en el mundo tendencias favorables de fomento a la pequeña y microempresa (MYPEs), por su versatilidad y gran dinámica en la absorción rápida de mano de obra y generación de riqueza.

Herrera (2011), culmina, este reconocimiento internacional confirmaba a la pequeña y microempresa como una de las fuentes más importantes para resolver

problemas álgidos y que los gobiernos debían tomarlos en cuenta mediante un conjunto de medidas para promocionar e incentivar la creación de nuevas empresas.

Mares (2013), en el año 2005, las MYPEs representaban, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPEs eran formales.

Asimismo, Mares (2013), ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo.

Culmina, Mares (2013), se debe poner el énfasis en que el verdadero incentivo para ser formal es el crecimiento empresarial. De ahí que el reto del Estado apunte a ayudar a que las empresas sean competitivas. Esto implica, entre otras cosas, reducir los costos para iniciar y operar un negocio (pago de impuestos, cumplimiento de contratos, obligaciones laborales). Y, hacia este objetivo deben dirigir sus esfuerzos los diferentes niveles de gobierno a fin de implementar medidas que permitan la aplicación de políticas dirigidas a reformar el entorno institucional. Pues tan importante es ser formal como mantenerse formal.

Peña (2015), en su tesis “Características de la gestión de calidad y formalización en las MYPES, del sector comercialización – Rubro distribución de agua de mesa en el distrito de Juanjui año 2015” refiere que (Vela, 2007), el país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad y esta situación trae consigo grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país.

Vasquez (2016), considera que Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las micro y pequeñas empresas de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali. En Pucallpa existen muchos micros y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Según la Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de mypes existentes en el país. De estas mypes, la mayoría se encuentran en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a

nivel desagregado se desconoce qué características tienen las mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, qué sistema les otorga mayores facilidades por la obtención de los créditos, etc.

Asimismo, se desconoce si los gerentes o dueños de las mype reciben o no capacitación antes del otorgamiento de los créditos, si las mype capacitan o no a su personal (trabajadores).

Ventocilla (2016), estas interesantes oportunidades han sido aprovechadas por los emprendedores del distrito para establecer Mypes y atender el mercado; mercado con clientes más exigentes en sus preferencias y que buscan agua purificada para satisfacer sus necesidades y sobre todo cuidar su salud. Este sector en continuo desarrollo, muestra un franco crecimiento año a año como parte de los cambios en los propios hábitos de consumo de la población.

Agrega, Ventocilla (2016), Iniciamos esta investigación porque nos interesa conocer cuál es la situación de formalización en el que se encuentran las Mypes de este dinámico sector de Alimentos y Bebidas y como se vienen gestionando, tanto operativa como administrativamente y si aplican una Gestión de Calidad, que les permita sostenimiento permanente en el mercado.

Cáceres (2015), de las 2,664,275 mypes peruanas con créditos en el sistema financiero, poco más de medio millón están en riesgo de caer en cese de pago, advirtió que las entidades financieras deben ser más cautelosas para no sobreendeudar a sus clientes. "La transición de micro a pequeña empresa puede a veces llevar a un sobreendeudamiento si el flujo de caja (que proyecta el

empresario) es muy ambicioso. Algunos escenarios no se pueden prever. Por ejemplo, si el nivel de competencia es mayor al esperado quizá las ventas de las mypes no cumplan las expectativas y no puedan cancelar sus cuotas (de créditos)"

Agrega, Cáceres (2015), como resultado de que el número de clientes mype creció más que el total del crédito, el saldo promedio de la deuda de estas empresas bajó 4.7%, de S/. 14,876 a S/. 14,177 durante el último año. "En el 2015 esperamos que el crecimiento sea similar para el número de créditos, de entre 10% y 15%", estimó Cáceres. La región Lima y Callao lidera la participación en el mercado del crédito mype con un 28.7% del total. Sin embargo, este porcentaje es pequeño en relación a otro tipo de préstamos.

Culmina (Cáceres, 2015), a su vez, Loreto fue la región que más creció entre febrero del 2014 y febrero del 2015, con un avance de 34.9% en número de créditos a mypes, y de 18.6% en el saldo de los préstamos.

Ponce (2015), es posible que cada empresa, en función de sus conocimientos, sus competencias, su nivel de desarrollo y su madurez empresarial, genere innovaciones incrementales que mejoren su capacidad competitiva. Los casos presentados muestran cómo un cambio en la forma de comercializar termina siendo no solo una innovación, sino que genera un espacio de trabajo para varias MYPES que pueden ahora incrementar el espectro de visibilidad de su oferta gastronómica. Lo mismo con una innovación tecnológica poco costosa, empleando TIC que modifican el modelo de negocios y atraen un mercado nuevo y poco explorado.

Agrega, Ponce (2015), sin embargo, para lograr innovaciones que contribuyan a la sostenibilidad de los negocios, es necesario desarrollar una «cultura de innovación» en las empresas, que supone un cambio en los paradigmas

organizacionales y nuevas prácticas de interrelación entre ellas. En los casos antes señalados observamos, de un lado, que la interrelación permanente con los proveedores por medio de las conversaciones del final del día les aportan a ellos y al propio empresario un conocimiento y una retroalimentación que permiten ajustar la oferta en plazos muy cortos, con lo que se minimizan las pérdidas y se posibilita la mejora continua en el negocio, competencia central en un modelo de negocios exitoso. De otro lado, la apertura a la innovación y las nuevas ideas posicionó a una empresaria en un mercado que para ella era totalmente ajeno.

Herrera (2011), Los requisitos para calificar a la Pequeña Empresa según el Decreto Legislativo 1086-2008, han variado en relación al régimen anterior (Ley 28015-2003), que consideraba hasta 50 trabajadores ocupados, en el nuevo régimen se ha incrementado a 100 trabajadores, asimismo, se han incrementado los ingresos anuales de 850 UIT a 1,700 UIT, es decir, se incrementan de 2'975,000 soles anuales a 5'950,000 soles.

Agrega, Herrera (2011), estas unidades económicas tienen sistemas de organización simples, centralizado administrativa y productivamente en el propietario y con una estructura familiar. El nivel de uso de servicios financieros es limitado. Los niveles de formación y capacitación de trabajadores son mayores que en las empresas no viables, sin embargo, sigue siendo ésta una limitación para un mayor y rápido crecimiento.

Casana (2013), manifiesta que el financiamiento al que acceden los empresarios mantienen alguna particularidad que se mencionan a continuación: Al recibir financiamiento de terceros para su empresa proveniente de instituciones financieras y del sistema no bancario (financiamiento a través de sus proveedores o

prestamistas independientes), y la finalidad de uso fue atender obligaciones de corto plazo, principalmente, capital de trabajo. Se menciona también que las Mypes atraviesan por un limitado acceso al financiamiento ya que los montos que solicitan no son, en la mayoría de los casos, desembolsados en su totalidad, sino más bien, un porcentaje; lo que los dificulta de cubrir sus necesidades.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos generales y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

II. REVISION LITERARIA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Monge (2017), el desarrollo de las empresas de menor tamaño (micro y pequeñas) se ha transformado en un fenómeno de creciente interés, debido a su impacto sobre numerosas variables económicas relevantes como empleo, crecimiento y diversificación productiva, entre otros. Por esto, los aspectos que afectan su desarrollo se han vuelto primordiales dentro de la literatura, destacándose entre ellos el acceso al mercado crediticio formal, donde el mayor problema sería justamente las restricciones a este, enfrentando mayores dificultades que firmas de mayor tamaño.

El presente trabajo utiliza la encuesta longitudinal de empresas en sus 2 primeras muestras (años contables 2006 y 2009) para estimar si las restricciones de crédito tienen impacto sobre el crecimiento de las ventas de las empresas. El problema radicaba en que las muestras presentaban sesgo de selección y endogeneidad por variables correlacionadas, por lo cual se trabajó un modelo de Heckmann en 2 etapas para el primer problema, y variables instrumentales para el segundo.

Los resultados del modelo general indicaron que las restricciones de crédito serían estadísticamente no significativas para el crecimiento de las ventas. Sin embargo, considerando una variable dependiente alternativa como crecimiento del empleo, el contar con acceso al crédito sí tendrían un impacto positivo y estadísticamente significativo. Esto

permitía suponer que el crédito tiene un impacto directo sobre capital de trabajo, lo cual puede generar que en un mediano o largo plazo impacte sobre las ventas.

Posteriormente, se desarrolló un modelo específico para micro y pequeñas empresas, con la misma metodología para superar problemas econométricos. En este caso, se encontró significancia estadística con beta positivo para el impacto de acceso al crédito sobre crecimiento de las ventas, pero solo a un valor p del 10%. Adicionalmente, el impacto sería de una cuantía menor (3,87% de mayores ventas en relación a empresas que enfrentan restricciones de crédito).

Por tanto, del trabajo se concluye que no contamos con evidencia suficiente para sustentar que las restricciones de crédito tienen un impacto sobre el crecimiento de las ventas en el corto plazo, pero queda planteada la hipótesis que, al tener un impacto sobre capital de trabajo, podrían tener un impacto sobre ventas en mediano o largo plazo.

Agrega, Monge (2017), en los últimos años se han vuelto relevante los estudios relacionados con microempresas, unidades económicas que se caracterizan por ser de carácter familiar, con un número muy reducido de trabajadores y ventas anuales pequeñas, pero que sin embargo su presencia en la economía doméstica es de suma importancia, sobre todo en la generación de empleo. Por ejemplo, en Chile el número formal de microempresas corresponde a más de 800.000, mientras que distintas estimaciones hablan que por cada microempresa formal existe una informal, por lo que el número total llegaría a cerca de 1.300.000, un

número altamente significativo para un país de cerca de 17.000.000 de habitantes, lo cual representa que existe una microempresa por 14 habitantes. Asimismo, de acuerdo al estudio de la OIT (2010), que analiza el empleo y micro emprendimiento en Chile, aproximadamente el 50% del total del empleo es absorbido por microempresas, número que se acerca al 80% si consideramos pequeñas y medianas.

Concluye, Monge (2017), una pequeña diferencia se puede encontrar al desarrollar un modelo específico para micro y pequeña empresas, donde la significancia de acceso al crédito demostraría un impacto menor sobre el crecimiento de las ventas. Sin embargo, la magnitud del resultado es de una cuantía menor, por lo cual se debe ser cauteloso en considerar que este resultado reflejaría las dificultades que representan para el éxito de una empresa de menor tamaño el no tener acceso al mercado crediticio.

Torres & Polanco (2009), El sector de micro y pequeñas empresas en México se caracteriza por una heterogeneidad en su contribución económica. Si bien la mayoría de las industrias del país presentan una elevada proporción de establecimientos mype, también se observa una marcada polarización en términos de su contribución económica: mientras algunas industrias contribuyen con cerca del 90% de la producción y el empleo, algunas apenas alcanzan el 1% en ambos rubros. En este sentido, se distingue la variedad de roles que representa el sector mype en los ámbitos social y económico.

Agrega, Torres & Polanco (2009), los resultados parecen indicar que la expansión de la actividad en los diversos tamaños de mype se asocia inversamente a la creación de establecimientos. Si bien esta situación toma sentido al contextualizarse en un período con relativa estabilidad económica, desde una perspectiva industrial parece significar que ha habido una reasignación de recursos de tal forma que algunas empresas han tenido que salir del mercado en sus respectivas industrias. Por otro lado, la contratación de empleados parece asociarse positivamente a la creación de establecimientos. Tal situación parece reflejar que algunas industrias intensivas en mano de obra han tenido que expandir el número de establecimientos y que incluso algunos empleados han salido a establecer sus propios negocios.

Desde una perspectiva complementaria, la actividad económica y la creación de establecimientos se asocian positivamente a la creación de empleos; sin embargo, la importancia relativa de ambas variables varía conforme cambia la estructura de tamaño.

2.1.2. Latinoamericano

Aravena (2012) en su tesis “CREACIÓN DE UNA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA”, manifiesta, En la actualidad, Chile sigue siendo un país lleno de contrastes. Para el mundo se potencia como una economía en desarrollo con altos índices de crecimiento, sin embargo, en el núcleo, las diferencias y brechas sociales y económicas son una constante. Estas características se extrapolan a las empresas, y hay un sector en particular,

que, si bien sustenta gran parte del empleo del país, son quienes tienen mayores barreras para su crecimiento: los micro y pequeños empresarios.

Agrega Aravena (2012), una de las tantas limitantes que tiene este sector empresarial es la falta de esquematización de sus procesos y estrategias, dado que en Chile estos empresarios, en su mayoría, no tienen gran base académica que permita manejar de manera eficiente la gestión de sus negocios, lo que finalmente se traduce en una menor capacidad para visualizar y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Concluye, Aravena (2012), la herramienta de diagnóstico de la calidad en la gestión desarrollada, lo que intenta es aportar al desarrollo de micro y pequeñas empresas y sus colaboradores, mediante la estandarización de criterios esenciales de calidad de gestión, que les permita medir su desempeño y mejorar su situación actual, en pos de ser más competitivos, eficientes y tener mayores proyecciones económicas y de permanencia en el mercado. Es un modelo de diagnóstico que considera criterios que se adecuan a las características de las MIPYEs e instituciones que las respaldan.

Finalmente, es rescatable el aporte a la disciplina que entregan herramientas o documentos de este tipo. Si bien carreras del área de negocios tienen un marcado enfoque en la administración, el desarrollo de los procesos, y la búsqueda del máximo bienestar para la empresa, muchas veces la naturaleza de los problemas se conoce solo desde la teoría, y no desde el núcleo.

2.1.3. Nacional

Villar (2016), en su Tesis “FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE UNA MYPE EN EL DISTRITO DE HUANUCO EN EL 2015”, Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, y uno de estos medios son las fuentes de financiamiento (créditos), que ayudará a la creación de sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Agrega, Villar (2016), bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPES empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades, para ello influye mucho el acceso a un financiamiento para el desarrollo y sostenibilidad en el mercado de estas MYPES, caso contrario no podrán competir y desaparecerían del mercado.

Culmina, Villar (2016), sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando

algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES.

Alcántara (2010), en su tesis “Gestión eficiente de una micro y pequeña empresa: como superar el segundo año y sostenerse en el tiempo”, La presente investigación aborda un tema importante para el desarrollo de la micro y pequeña empresa en el Perú: la gestión eficiente de una micro y pequeña empresa, cómo superar el segundo año y sostenerse en el tiempo. Es importante resaltar, que la delimitación de ciertos parámetros para iniciar un negocio y hacer que éste crezca sostenidamente en el tiempo, son cuestiones fundamentales que todo emprendedor debe conocer antes de iniciar la aventura empresarial. Asimismo, hemos observado que no existen trabajos que desarrollen y resuelvan los inconvenientes que afrontan las Mypes en su inicio, y que trae como consecuencia la extinción de la misma o su sola supervivencia. En la actualidad, están plenamente identificados los problemas que ocasionan que una micro y pequeña empresa no supere los dos primeros años y con ello no puedan lograr una evolución productiva; pero no están desarrolladas íntegramente las pautas necesarias para aliviar o superar los problemas presentados. En ese sentido, analizaremos la importancia que ejercen hoy en día las microempresas y pequeñas empresas debido al auge económico que viene desarrollando el país, donde este tipo de empresas representan la gran mayoría del sector empresarial y económico. Desde hace algunos años atrás, ante la poca oferta laboral y la migración de ciertos sectores poblacionales a la capital, empezaron a

nacer ideas de negocios y a masificarse la constitución formal e informal de este tipo de empresas.

A pesar que se ha ido estabilizando y creciendo la economía, la gran mayoría de Mypes no han decidido dar el gran salto empresarial y crecer sostenidamente. Por lo tanto, tendremos que analizar los diversos factores que restringen o limitan el crecimiento de las Mypes, así como los mecanismos necesarios para lograr una evolución productiva. Por ello, es importante su estudio, para mostrar y argumentar cada uno de los parámetros necesarios que hagan viable el sostenimiento de una naciente pequeña o microempresa y permitir su evolución productiva en el tiempo.

Huamani & Ramos (2016), en su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la micro y pequeña empresa de la provincia de Camaná – 2015” La presente investigación se enfoca en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las micro y pequeña empresa (MYPES), para lo cual se estudiaron a 337 Mypes que tuvieron actividad durante el año 2015 y a 5 representantes de las fuentes de financiamiento de la provincia de Camaná, Región Arequipa

Concluye Huamani & Ramos (2016), las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES de la provincia de Camaná, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo (64%), activos fijos (17%), pago a proveedores (14%), generando una mejora en sus ingresos, ampliación y desarrollo de sus negocios (97%).

Sin embargo, las Mype iniciaron su negocio con capital propio (57%), y con financiamiento de entidades crediticias (23%), mientras que también tuvieron aporte de terceros (familiares principalmente). Siendo su capital inicial menor a S/. 10,000 (85%).

Al obtener los resultados de las diferentes fuentes de financiamiento que acudieron las Mype que tuvieron mayor participación en la provincia de Camaná durante el período 2015, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue la Financiera COMPARTAMOS (18%), como principal proveedor de recursos financieros, destinados a ampliar el capital de trabajo, adquirir activo fijo, pagos a proveedores y consumo. Por otro lado, las Mype buscan financiamiento en los principales bancos y en Cooperativas pero en menor proporción (3% y 1% respectivamente); mientras que una gran parte de ellas nunca acudió al mercado informal (77%).

Valerio (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro – compra y venta de lubricantes y repuestos automotrices, de la provincia de Huarney, año 2017”, El presente estudio tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro – Compra y Venta de Lubricantes y Repuestos automotrices, de la Provincia de Huarney, año 2017. La investigación fue no experimental descriptiva, y se tomó una muestra de 09 Micro y Pequeñas Empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la

encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a las Micro y Pequeñas Empresas, Según los resultados obtenidos, entre las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas, el 67% tienen más de 3 años en el rubro en estudio, el 100% son formales, el 33% tiene más de 3 trabajadores y el 78% formaron sus Micro y Pequeñas Empresas para maximizar sus ingresos. Respecto al Financiamiento: Según los resultados encontrados el 78% de las Micro y Pequeñas Empresas han solicitado crédito financiero, esto nos muestra que el desarrollo de sus actividades comerciales depende del financiamiento externo, así mismo el 78% de las Micro y Pequeñas Empresas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo, el 67% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados y el 67% invirtieron el financiamiento obtenido en compra de mercadería, el 22% en mejoramiento de local y el 11% en compra de activos fijos. Respecto a la rentabilidad: Según los resultados mostrados, El 78% de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que si percibieron que la rentabilidad de su empresa mejoró con el financiamiento obtenido y el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en un 15%.

Fernandez (2017), en su tesis “ Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa inversiones– Tingo María, 2017”, El presente trabajo titulado caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del

sector comercio del Peru: Caso empresa Inversiones KDR E.I.R.L. – Tingo María, 2017, la investigación fue bibliográfica documental y de caso, para el recojo de información se utilizó fichas bibliográficas y un cuestionario aplicado al gerente de la empresa en estudio, encontrando los siguientes resultados. Respecto a la revisión bibliográfica la mayoría de los micro y pequeños empresarios carecen de un sistema de control interno, por falta de conocimiento y no contar con personas capacitadas por el alto costo que implica la implementación. Respecto a la empresa Inversiones KDR E.I.R.L. no cuenta con un sistema de control interno establecido, el control interno que aplican es empírico por la necesidad que tienen de llevar un control sobre los recursos, bienes de la empresa lo que conlleva riesgos potenciales originados como consecuencia de las deficiencias detectadas en cada área de trabajo. Finalmente, se concluye que tanto las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa objeto de estudio no tienen implementado un sistema de control interno lo que genera en muchos casos el no cumplimiento de sus metas y objetivos institucionales.

2.1.4. Regional

Vergara (2018), en su tesis, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”, 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 compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 70 y una muestra de 65 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. De las micro y pequeñas empresas se establece que el 36,9% (24) de los representantes legales tienen entre 27 a 35 años de edad. Respecto a los representantes, de las micro y pequeñas empresas se obtuvo el 89,2% (58) de los representantes legales que son pertenecientes al sexo masculino, de las micro y pequeñas empresas, el 64,6% (42) de los representantes se encuentran con estudios secundarios, de las micro y pequeñas empresas; el 72,3% (47) de los representantes tienen la condición de convivientes, de las micro y pequeñas empresas; el 70,8% (46) de los representantes de las no presentan profesión alguna, de las micro y pequeñas empresas; el 90,8% (59) de los representantes tienen como ocupación ser comerciantes. Respecto a las características de las microempresas, de las micro y pequeñas empresas; el 43,1% (28) son empresas que tienen entre 4 a 8 años de Tiempo que se encuentra en el sector y rubro, de las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son empresas que se encuentran formalmente constituidas, de las micro y pequeñas empresas; el 44,6% (29) son empresas que tienen entre 2 trabajadores permanentes, de las micro y pequeñas empresas; el 53,8% (35) son empresas que tienen entre 1 trabajador eventual, de las micro y

pequeñas empresas; el 50,8% (33) son empresas que tiene como motivo de formación de subsistencias. Respecto al financiamiento, de las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son financiados por terceros para el financiamiento de su actividad productiva, de las micro y pequeñas empresas; el 81,5% (53) no recurren al financiamiento de las entidades bancarias, por lo que; el 6,2% (4) reciben financiamiento del Banco Continental; y el 4,6% (3) reciben financiamiento del Banco de Crédito, de las micro y pequeñas empresas, el 81,5% (53) no realizan financiamiento de las entidades bancarias, por lo que, el 6,2% (4) de la entidad bancaria generado por el Banco Continental realizan el pago del 12% de interés mensual; y el 4,6% (3) del Banco de Crédito realizan el pago del 14% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias como la Caja Huancayo; el 23,1% (15) reciben financiamiento de Caja Maynas; el 21,5% (14) reciben financiamiento de Caja Arequipa, de las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias por lo que de Caja Huancayo realizan el pago del 9% de interés mensual; el 23,1% (15) de Caja Maynas realizan el pago del 8% de interés mensual; el 21,5% (14) de Caja Arequipa realizan el pago del 7% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; por lo que, el 6,2% (4) reciben financiamiento de prestamistas; y al 1.5% (1) reciben financiamiento de usureros, de las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; ya que el 6,2% (4) de los

prestamistas realizan el pago del 2% de interés mensual; y el 1.5% (1) de los usureros realizan el pago del 10% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) realizan financiamiento de otras entidades financieras, por lo que, el 3,1% (2) reciben financiamiento de las casas de cambio, de las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) reciben financiamiento de otras entidades financieras, ya que el 3,1% (2) de las casas de cambio realizan el pago del 3% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 70,8% (46) tienen mayores facilidades financieras de las entidades no bancarias para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas, el 83,1% (54) obtuvieron los créditos financiados por los montos solicitados, de las micro y pequeñas empresas, el 29,2% (19) recibieron el monto de 30,000.00 soles por el crédito financiado, de la micro y pequeñas empresas, el 72,3% (47) les otorgaron créditos a largo plazo, de la micro y pequeñas empresas, el 44,6% (29) invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, de la micro y pequeñas empresas, el 78,5% (51) de los representantes no recibieron capacitación por el crédito otorgado, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitaron en ningún curso de capacitación en los últimos años, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitación en ningún curso de capacitación en los últimos años, pero el 7,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero; y el 7,7% (5) recibieron capacitación en marketing empresarial, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) el personal

no percibió ningún tipo de capacitación, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación es una inversión, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) no obtuvieron ningún tipo de curso de capacitación. Respecto a la percepción rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que la capacitación mejora la rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) mejoró su rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) no disminuyó su rentabilidad en los últimos años.

2.1.5. Local

Finalmente, Lobo (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018”, Este estudio tuvo como propósito “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 35 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 37 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 85% de empresarios está entre 26 a 55 años, el

66% son hombres y el 46% tiene secundaria completa, el 46% son casados y el 80% se dedica a ser comerciante. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 71% de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y el 100% son formales; el 54% tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes y de 1 a 2 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 74% se financia por terceros, el 63% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 2% mensual, por un préstamo de 6,000 a 10,000 y a corto plazo, invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 74% no recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 77% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 80% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 74% que la capacitación la mejoró. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

2.2. Bases teóricas de la Investigación

2.2.1. Teoría del Financiamiento

Súarez (2018), el financiamiento a través de deuda es una de las herramientas principales que las empresas usan para la estructura de capital. Pese a que muchas empresas opten por utilizar recursos propios, la teoría de selección jerárquica demuestra que muchas no generan los suficientes ingresos para mantenerse o crecer.

Ramos (2016), en la mayoría de las empresas es importante tener una adecuada gestión financiera para el control de las áreas como del

efectivo, cuentas por cobrar entre otros con el propósito de llegar al objetivo propuesto con sin riesgo y si las hay la entidad tendrá que afrontar con los recursos que tenga y con un plan estratégico.

Sotomayor (2014), los créditos a la mype se han ido desacelerando, en parte como respuesta a lo que ha estado ocurriendo a nivel macroeconómico en términos de la desaceleración de la economía, y también debido a que recientemente las empresas microfinancieras o los créditos a las microempresas han ido alcanzando una mayor cobertura.

Sotomayor (2014), explica que, la mayor cobertura hace que la dificultad que tienen las empresas microfinancieras para identificar nuevos deudores que sean sujetos de crédito va aumentando conforme se va cubriendo una mayor parte del mercado, aproximadamente un 94% de las empresas en el país son microempresas, siendo un sector que ha ido creciendo a la mano con el sector microfinanciero.

Culmina, Sotomayor (2014), en los últimos años la importancia del crédito mype ha aumentado significativamente. Es mas o menos el 25% del total de créditos que se otorga en el sistema financiero, respecto a la morosidad de las micro y pequeñas empresas, si bien están en un nivel relativamente alto, la jefa del Departamento de Análisis de Instituciones Microfinancieras de la SBS afirma que está "bastante controlada".

Según Luna (2011) el financiamiento puede ser una buena oportunidad para un negocio cuando éste requiere crecimiento. Lo correcto es analizar cuándo es conveniente solicitarlo con base en la situación actual de la demanda del producto y las proyecciones de la

empresa. Si piensas destinar el financiamiento o el crédito para pago de deudas o de salarios, pedir apoyo financiero es abrir un hoyo para tapar otro. Pero si la empresa comienza a tener mayor demanda, lo que conlleva la necesidad de lograr mayores niveles de producción, realizar inversión en equipo y herramienta y considerar un incremento importante en la compra de materia prima o todas las anteriores, solicitar un apoyo financiero es precisamente lo que la empresa requiere. Es el momento en que la demanda del producto o servicio es mayor que tu capacidad real y las proyecciones de ventas auguran que tu margen de utilidad continuará por dicho camino, por lo que puedes destinar una proporción a reinvertir en tu negocio. Dicha reinversión será aplicada a la amortización del crédito o financiamiento que en la actualidad estás aplicando para hacer mejoras. Es cuestión que incluyas en tu planeación mensual los pagos entre los gastos fijos.

Drimer (2008), desde un punto de vista restringido, la Administración Financiera se centra en el concepto del flujo de fondos; es decir, en obtener y administrar el movimiento de dinero a través de diversos instrumentos, instituciones y prácticas, de acuerdo con disposiciones legales y contables, y de criterios técnicos, de manera de implementar de la forma más eficiente posible las decisiones básicas adoptadas por la conducción de una empresa. Desde un punto de vista más amplio, este objetivo puede abarcar todos los aspectos de dicha conducción, ya que todas las transacciones económicas están relacionadas directa o indirectamente con flujos de fondos financieros,

por lo cual es necesario la participación del área financiera en la toma de decisiones estratégicas de toda organización económica.

Para Medina (2008), considera que a menudo poseemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Asimismo, Medina, nos muestra que las instituciones financieras nacionales cada día se guían más al sector de la microempresa. Las instituciones microfinancieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o

internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicará a continuación.

¿Qué es el crédito?

En conclusiones generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

A su vez Gonzales (2014) nos dice en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014”, que en la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPE), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas. Las MYPE

poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPE presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPE son evaluadas como más riesgosas de 34 acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente/propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente/propietario (s), no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y subinversión.

Por su parte Coquis (s.f), mencionan que en Europa como en América, existe un problema de “Falta de Garantía” que también constituye obviamente una barrera al acceso al crédito, aunque con distinto resultado de desarrollo pero que, en todo caso, es un tema real y vigente en ambos continentes. Concretamente con relación a Europa, existe un tercio de las solicitudes de créditos presentadas por las empresas de la Unión Europea que han sido rechazadas por los bancos. De estos rechazos, de uno a cuatro se atribuye a la falta de garantías. Esta situación se agrava en América Latina por la discriminación a las Mypes en el acceso al crédito.

No obstante, Coquis resalta los progresos que actualmente se desarrollan en América Latina, en el sentido que existe un resurgimiento de los sistemas de garantía de créditos para insertar a la MYPE y a la

Mediana Empresa en el circuito financiero. Sin embargo, para contar con una visión de los problemas de acceso a fuentes de financiamiento de la MYPE peruana, es menester mencionar algunas barreras adicionales a las antes citadas. En efecto, existen varios factores que limitan el acceso al financiamiento, sin dejar de mencionar que cuando la economía es inestable, los problemas de financiamiento y las incidencias desfavorables se acrecientan significativamente.

INKARI (2015), el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

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

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

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

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

INKARI (2015), existen dos fuentes de financiamiento; las externas y las internas, las internas son aquellas que se generan dentro de la empresa como resultado de sus operaciones; entre estas están las utilidades reinvertidas, aportaciones de los socios, venta de activos, depreciaciones y amortizaciones etc.

Las externas son aquellas que son otorgadas por terceras personas como los proveedores, anticipo a clientes, bancos, acreedores diversos etc. También son conocidas como “Apalancamiento Financiero”, tiene muchas ventajas cuando se adquiere y se utiliza como una estrategia financiera ya que cuando una empresa recurre a un financiamiento pueden suceder dos situaciones, la primera que la empresa al adquirir un financiamiento incremente sus utilidades que sería el mejor resultado que toda organización desea alcanzar y la segunda que si la empresa recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de colocar su empresa en manos de terceras personas.

Lizardo (2013), explica los beneficios de las fuentes de financiamiento y advierte sobre qué alternativas hay que tener más cuidado. Destaca la necesidad de hallar canales de inversión, los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos".

Lizardo (2013), agrega, pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento; recalca que la decisión con respecto a optar por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés efectiva anual). De igual manera, los plazos para la amortización de la deuda, que puedan otorgar las entidades prestadoras, deben ponerse bajo análisis.

Kong & Moreno (2014), 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.

Agrega, Kong & Moreno (2014), 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.

En tal sentido, Dominguez (2009), en sus postulados de: “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de

financiamiento”. Precisa que, las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Adiciona Domínguez (2009), sobre **fuentes de financiamiento a corto plazo**; la empresa busca el financiamiento a corto plazo para lograr el desarrollo y a su vez lograr sus actividades operativas, donde el financiamiento otorgado vencerán en menos de un año y que resultan necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Asimismo, las empresas deben manejar una forma adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. Por lo que esta deuda captada estará programada para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

Dicho lo anterior, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo

formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Analicemos, los **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

También, tenemos la **Estructura del Financiamiento**: Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de

los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

Por otro lado, la estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

En último lugar, Domínguez precisa algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda.

Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

INKARI (2015), en la actualidad las micro y pequeñas empresas constituidas formalmente cuentan con la facilidad de acceder a diversas fuentes de financiamiento que provienen de las diversas instituciones financieras como los bancos, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Sin contar instituciones como COFIDE o EL MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN que otorga la asesoría y la capacitación a aquellas personas interesadas en mejorar su empresa.

Agrega, INKARI (2015), el financiamiento para las mypes es importante porque les permite obtener recursos para financiar sus

campañas o vender productos y servicios en una magnitud que supera su capacidad financiera. Obtener un financiamiento es una ventaja para la empresa porque le permite financiarse sin arriesgar su patrimonio personal, además el interés se constituye como un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca.

Asimismo, INKARI (2015), antes de elegir alguna opción existen algunos consejos básicos que las empresas deben tomar en cuenta para seleccionar el mejor servicio financiero y sacar provecho del crédito:

- **Objetivos claros**

Antes de comenzar con la búsqueda de fuentes de financiamiento, las Pymes deben analizar sus necesidades financieras con base en los objetivos del negocio. Para ello es útil preguntarse: ¿para qué se necesita financiamiento?, ¿cuánto se necesita?, ¿por cuánto tiempo?

Los especialistas recomiendan hacer un análisis detallado sobre el actual y futuro estado financiero de la empresa, ya que éste es el primer paso para conseguir el servicio financiero más conveniente.

Comparar necesidades con servicios financieros

Existe una amplia carpeta de servicios financieros, por lo que la comparación y conocimiento son necesarios para encontrar el más adecuado, así que se debe resistirse de a la tentación de elegir el primero que se consulte e ir más allá.

Por ejemplo, para las Pymes cuyo periodo de cobro de facturas es muy extenso, lo que provoca que estén sin liquidez durante un lapso de tiempo que puede afectar sus operaciones, lo más recomendable es

acudir al factoraje financiero, ya que esta opción les brinda financiamiento instantáneamente al comprar sus facturas por cobrar.

Tener orden

Una vez se haya seleccionado el servicio financiero, lo principal es poner orden en toda la documentación operacional, fiscal, crediticia y financiera. Las empresas que brindan crédito generalmente buscan Pymes que muestren que son muy meticulosas al momento de manejar sus finanzas y obligaciones fiscales, mostrando profesionalismo durante toda su historia operacional.

Seleccionar al mejor acreedor

Las Pymes tienen que hacer una ardua investigación sobre qué empresa sería la mejor opción que les brinde el servicio financiero que necesitan. Los aspectos que tienen que tomar en cuenta son el tiempo que la empresa crediticia opera en el mercado, su cartera de clientes, rapidez en el proceso de aprobación del crédito y fondeo, y su flexibilidad.

También es importante que la empresa crediticia tenga un conocimiento comprobado de la industria del sector, ya que tendrá una mayor sensibilidad ante las necesidades de este tipo de empresas.

Hacer un plan de pago antes de adquirir el crédito

Una vez que la Pyme selecciona el servicio financiero y el proveedor de éste, la empresa tiene que hacer una estrategia financiera para modificar su presupuesto de tal forma que incluya los pagos

mensuales, bimestrales o semestrales en retorno al crédito que adquirió.

Esta planeación a priori es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto y largo plazo en los cuales los empresarios puedan ver claramente la liquidez que tendrán sus empresas una vez comiencen con el pago del crédito adquirido.

Eso servirá, entre muchas cosas, para realizar los pagos a tiempo y por ende fortalecer el historial crediticio de la empresa, lo cual le permitirá obtener más créditos en el futuro.

INKARI (2015), existen 02 fuentes de financiamiento:

❖ **Financiamiento de corto plazo**, están conformados por:

Crédito Comercial, consiste hacer uso a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como las cuentas por cobrar, los impuestos a pagar, y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Ventajas.

- Medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- Da oportunidad a las empresas para agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

- Existe el riesgo de que el acreedor incumpla con la deuda, lo que significara una posible intervención legal.
- Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Crédito Bancario, financiamiento que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Hoy en día es importante la utilización de esta fuente de financiamiento ya que es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un crédito.

Ventajas:

- La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades y requerimientos de la empresa, esto crea un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite a las empresas estabilizarse en caso de aprietos con respecto al capital.

Desventajas

- Una entidad financiera muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.
- Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Pagaré, es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. En general los pagarés, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

Ventajas

- Se cancela en efectivo.
- Hay gran seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas

- La acción legal, por el incumplimiento en el pago.

Línea de Crédito, significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es muy relevante, ya que el banco acepta prestarle a la empresa una cantidad máxima dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventajas

- Es un disponible; con el que la empresa puede contar.

Desventajas

- Se tiene que pagar un porcentaje de interés siempre que la línea de crédito sea utilizada.
- Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.
- La exigencia del banco para que la empresa mantenga la línea de crédito limpia, pagando todos los acuerdos que se hayan hecho.

Papeles Comerciales, esta fuente de financiamiento, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. El papel comercial, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos. Es importante señalar que el uso de esta fuente de financiamiento es para invertir en necesidades de corto plazo, como capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Ventajas

- Es menos costosa que el Crédito Bancario.
- Financia necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

Desventajas

- Las emisiones no están garantizadas.
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar, consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un acuerdo negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Ventajas

- Este método aporta varios beneficios, entre ellos están:
- Es menos costoso para la empresa.
- Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad.
- No hay costo de cobranza, ya que existe un agente de cobranza.
- No hay costo del departamento de crédito.
- La empresa puede obtener recursos con rapidez y sin ningún retraso costo.

Desventajas

- El costo por comisión otorgado al agente de cobranza.
- La posible intervención legal por incumplimiento del contrato.

Financiamiento por medio de los Inventarios, se utiliza el inventario de la empresa como garantía del préstamo, el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa incumpla. En este caso los directores de la empresa, usaran su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

Ventajas

- El inventario es aprovechado para el financiamiento.
- Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas

- Generará costo de financiamiento.
- La empresa corre el riesgo de perder su inventario (garantía), siempre en cuando incumpla con el contrato.

❖ **Financiamiento de largo plazo**

Están conformados por: Hipoteca, Acciones, Bonos de Arrendamiento Financiero, Créditos proporcionados por Organismos del Estado.

Hipoteca, es cuando el deudor hace entrega de una propiedad al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el cumplimiento de una obligación o el pago del préstamo, en caso de que el prestamista o

acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor.

La finalidad de las hipotecas para un prestamista es obtener un financiamiento mientras que para el prestatario es el tener seguridad de que el pago no corre el riesgo de perderse además obtendrá ganancias por medio de los intereses generados.

Ventajas

- Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- El prestatario no tendrá pérdida, al otorgar el préstamo.
- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas.

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- Existirá intervención legal, por falta de pago.

Acciones, es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. es importante, porque mide el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Ventajas

- Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso.

- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

- Diluye el control de los actuales accionistas.
- El alto costo de emisión de acciones.

Bonos, es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

Ventajas

- Fáciles de vender porque cuestan menos.
- El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas.
- Mejora de la liquidez y capital de trabajo de la empresa.

Desventajas

- Informarse antes de invertir en este mercado.

Arrendamiento Financiero, contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las

estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación. El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

Ventajas

- Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- Las pequeñas empresas tienen oportunidades en caso de quiebra.

Desventajas

- Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado.
- Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses. Resulta más costoso que la compra de activo.

Asimismo, Vasquez (2010), menciona, es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan

créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como:

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables.

Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales

2.2.2. Teoría de la capacitación

Hidalgo & Ponce (2011), en su tesis “Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE”, manifiesta respecto a la capacitación lo siguiente: Se considera que el concepto de capacitación es un concepto muy relevante dentro de nuestra propuesta de trabajo, ya que el mismo es central en los análisis y estrategias del SENCE para implementar sus programas orientados tanto para la microempresa como para las/os trabajadores. Es por esta razón, que se exponen varias perspectivas donde

se aborda y analiza este concepto, tanto por personas especializadas como por instituciones.

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2016), cada vez son más las empresas que invierten en programas de capacitación para sus empleados, con el fin de aumentar la productividad y generar ventajas competitivas que lleven a un mejor posicionamiento en el mercado.

La capacitación empresarial promueve el aprendizaje en determinadas áreas del conocimiento y fortalece las habilidades de los empleados para alcanzar un ejercicio profesional más óptimo.

Becker (2008), La teoría de las inversiones en capital humano es la teoría del capital humano. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas.

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker. En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer, asumía condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia.

Según Maynas (2011), nos manifiesta que “La capacitación a las Mypes es una de nuestras prioridades ya que entendemos que la eficiencia en la gestión pasa por tener personal profesionalizado”. El

objetivo es procesar un sistema de entrenamiento y/o asesoramiento a través de plataformas virtuales, mediante cursos personalizados y adaptados a la realidad de cada empresa, para complementar el desarrollo educativo de su organización o el suyo propio, desarrollando aspectos no cubiertos en la educación formal.

Por lo tanto Maynas., nos muestra que en el mercado Mypes, le concede la capacitación, la información y el lenguaje común que le ayudara a encontrar las respuestas junto al equipo de su empresa. Es fundamental para el éxito, que la capacitación se haga parte de la cultura de su negocio. La capacitación dentro de la empresa es un valor inmediato, dándole una mayor relevancia a la calidad del servicio y/o productos que su empresa brinda.

Por lo general Maynas mostro una parte importante de la vida de los individuos se desarrolla dentro de las organizaciones, las personas dependen de las organizaciones, y éstas a su vez del trabajo del factor humano, la sociedad actualmente está conformada por organizaciones y todas las actividades orientadas hacia la producción de bienes o la prestación de servicios, son planeadas, coordinadas, dirigidas y controladas dentro de las organizaciones, por ello el factor humano es la variable mas importante de cualquier organización, sin que por ello se desmerite la importancia de los recursos materiales, tecnológicos o financieros, sin embargo las personas representan el activo más importante de la empresa, por aspectos tales como su capacidad, su vulnerabilidad, su maleabilidad o bien sus conocimientos, considerados

como uno de los factores que mayores beneficios o perjuicios, según como se quiera ver, representan a las organizaciones.

Por su parte Maslow (2012) quien se basa en la teoría de la “Jerarquía de Necesidades” de Abraham Maslow para emprender un enfoque sobre la motivación basado en dos supuestos contrarios de la naturaleza humana, ha generado las teorías X e Y. Según la teoría X, las personas son haraganas y necesitan la amenaza constante de la pérdida de su empleo para motivarse. Los individuos necesitan ser dirigidos y controlados, pues son incapaces (y de hecho no les interesa) adoptar nuevas responsabilidades. Un gerente adicto a la teoría X amenaza constantemente a sus empleados con el despido y otras presiones, pues cree que sólo así serán eficientes. Por el contrario, la teoría Y supone que los individuos se comprometen con su trabajo, son creativos y andan siempre en la búsqueda de nuevas responsabilidades y desafíos. Un gerente que cree en la teoría Y, motivará a sus empleados brindándoles aliento y la posibilidad de enfrentar cada vez a mayores desafíos. Asimismo, Mc Gregory asevera que la teoría X era usualmente adoptada por los gerentes tayloristas, mientras que la teoría Y es típica de los gerentes modernos, que han recibido y reciben una mayor influencia del enfoque de las relaciones humanas de Elton Mayo.

Según Gallazo (2017) manifiesta en su tesis titulado “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación y la Rentabilidad de las Mype Sector Servicio Rubro Restaurantes en el Mercado Central De Huaraz, Periodo 2016”, aun cuando las organizaciones sólo aprenden

a través de individuos que aprenden, el aprendizaje individual, no garantiza el aprendizaje organizacional. Adicionalmente, el aprendizaje en las organizaciones no es la sumatoria de los aprendizajes de sus miembros. Las organizaciones desarrollan visiones, valores, conceptos y desarrollos propios, que tienden a permanecer, independientemente del ingreso y retiro del talento humano. Por otro lado, Argyris y Schon (citados por Gallazo), pioneros en el área, hacen una diferencia entre lo que llaman aprendizaje de un solo ciclo y aprendizaje de ciclo doble. El primero hace referencia a cambios y correctivos que hacen en los trabajadores, con base en las premisas existentes en la organización.

En el segundo, a cambios que implican establecer nuevas premisas en la organización para superar las actuales. Por otra parte, Mc Gill, Slocum y Lei (citados por Gallazo), hacen referencia al aprendizaje adaptativo y generativo. El aprendizaje adaptativo se refiere a cambios para facilitar el ajuste de la organización al entorno. Por ejemplo, utilizar 53 Know How para resolver un problema específico con base en las premisas existentes, que permita continuar con el normal funcionamiento de la entidad. El aprendizaje generativo tiene la relación con la transformación del entorno, mediante cambios radicales de la estructura, estrategia y sistemas organizacionales. Mientras que el aprendizaje adaptativo busca la acomodación al entorno, el generativo busca transformar el entorno.

Mientras Hinojosa (2007), puso hincapié a la referencia de Alvin Toffler que expresa que el mundo se está produciendo un cambio de

época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.

Para Hinojosa la capacitación en el trabajo se expuso durante mucho tiempo a través de un aprendizaje en asociaciones gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta. Ante todo, hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Vergara (2012), en **“Análisis de rentabilidad de las mypes comerciales en el distrito de RupaRupa periodo: 2008-2009”**, precisa, Una empresa dentro de un contexto muy dinámico se ve influenciado por muchas variables externas; de ser así es probable que tenga mayores problemas si es que no implanta estrategias empresariales de crecimiento que permitan obtener mayores rentabilidades; las rentabilidades que obtienen las empresas hoy en día es consecuencia de varias políticas y

decisiones; por lo tanto se deben desarrollar operaciones eficaces donde se deben de combinar la liquidez del negocio, la administración de los activos y la deuda que ejercen efectos en los resultados de las operaciones.

Serra (2015), nos dice que es indispensable conocer el buen manejo de sus finanzas personales, como por ejemplo, la rentabilidad, el riesgo y la relación entre ambas.

La rentabilidad es el beneficio que genera una inversión. Así, existen por ejemplo cuentas de ahorro que le garantizan una rentabilidad, como también hay instrumentos de inversión como los fondos mutuos o las acciones de la Bolsa de Valores de Lima, que suelen tener mejores resultados en el largo plazo, pero su magnitud es incierta.

En tanto, el riesgo es la probabilidad de que ocurra un evento. Si la probabilidad de un evento perjudicial es alta, el riesgo es alto.

La relación que existe entre rentabilidad y riesgo es que la primera se logra solo asumiendo mayor riesgo. Pongamos unos ejemplos. Si usted tiene S/.500 y decide asumir muy poco riesgo, puede poner ese dinero en un banco que le ofrecerá 1% o 2% al año, es decir, su rentabilidad luego de 12 meses será de 1% o 2%. Pero también puede poner esos S/.500 en la ruleta y ganar 100% en un instante, pero el riesgo de perder ese dinero es alto.

Lo que debe hacer es encontrar un nivel ideal entre el riesgo que desea asumir y la rentabilidad que busca. Recuerde que nunca encontrará

un instrumento de alta rentabilidad y bajo riesgo, y tampoco uno de baja rentabilidad y alto riesgo.

Agrega, Vergara (2012), por esa razón se hace necesario manejar los costos sin excederse entendiéndose que el incremento de los costos se debe a operaciones ineficientes aunque muchas veces se debe al uso intensivo de la deuda lo que generaría una disminución de la utilidad neta si es que se descuenta los intereses gravado en el Ejercicio económico, en ese sentido las empresas debe medir su poder adquisitivo básico PAB que deriva al siguiente formula:

$$PAB = \frac{UAI}{Total Activos}$$

Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial:

El estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

- 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. La rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La forma más usual de definir el ROE es:

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

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

Otros conceptos de resultado que habitualmente se enfrentan al Activo total para determinar la rentabilidad económica serían los siguientes:

- Resultado después de impuestos + Gastos financieros (1-t), siendo t el tipo medio impositivo: se utiliza el resultado después de impuestos y antes de gastos financieros netos bajo la justificación de que el impuesto sobre beneficios es un gasto del ejercicio y como tal supone una partida negativa a efectos de medir la renta o beneficio; y, por otra parte, los costes financieros se presentan netos del ahorro de impuestos que suponen.
- Resultado de las actividades ordinarias + Gastos financieros: en este caso se prescinde de los resultados extraordinarios por su carácter atípico y excepcional, pretendiendo así calcular la rentabilidad de la actividad ordinaria de la empresa.
- La rentabilidad financiera o de los fondos propios (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. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

La forma más usual de definir el ROE es:

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

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Otros conceptos de resultado, siempre después de intereses, que se suelen enfrentar a los fondos propios para obtener la rentabilidad financiera serían los siguientes:

- Resultado antes de impuestos, para medir el rendimiento de los fondos propios con independencia del impuesto de sociedades.
- Resultado de las actividades ordinarias, prescindiendo así tanto del efecto del impuesto sobre sociedades como de los resultados

extraordinarios, bajo la pretensión de facilitar la Comparabilidad inter temporal y entre empresas.

- Resultado previo a la deducción de amortizaciones, y provisiones, debido a que son costes de difícil estimación económica y que, tanto por la diversidad de políticas de unas empresas a otras como por la manipulación de que pueden ser objeto, se configuran como un posible factor distorsionante del resultado real.
- Resultado de explotación una vez deducidos los intereses de la deuda y los impuestos directos.

Ezcurra (2017), rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios. En economía, la rentabilidad financiera o «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

Gomez (2018), en su Tesis denominado “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro construcción - Huaraz, 2016” al respecto Sánchez (2002), considera dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica, la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo,

que consiste en medir el empleo de fondos de una empresa que debe ser cubierto por un recurso de igual período con independencia de la financiación de los mismos. Es decir, el precio de cualquier activo es igual al Valor Presente o valor actual. Resultado antes de intereses e impuestos $RE = \text{Activo total a su estado medio}$ Contablemente se considera como el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Obviando el gasto por impuesto de sociedades se mide la eficiencia de los medios empleados al margen del tipo de obligaciones a cumplir con respecto a los impuestos a pagar, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

2. La rentabilidad financiera, la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona Return On Equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma, como se indica:

Resultado neto $RF = \text{Fondos Propios a su estado medio}$ Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.2.4. Leyes de la Micro y pequeñas empresas

SUNAFIL (2016), Régimen Laboral en la Micro y Pequeña

Empresa (MYPE)

Este régimen laboral tiene como finalidad promover la formalización de los trabajadores de la micro y pequeña empresa, así como el acceso a los derechos sociolaborales, la seguridad y salud en el trabajo y la seguridad social, reconocidos por ley.

MARCO LEGAL

Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, cuya vigencia ha sido prorrogada durante 3 años en virtud de la Ley N.° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Texto Único Ordenado aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, vigente desde el 01 de Octubre del 2008.

ASPECTOS GENERALES SOBRE LAS MYPE

¿Qué es una MYPE?

Es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma societaria (Ley General de Sociedades), dedicada a actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación de servicios.

¿Cuál es la característica de la micro empresa?

La microempresa se caracteriza por tener ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

¿Cuál es la característica de una pequeña empresa?

La mediana empresa se caracteriza por tener ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

DERECHOS LABORALES EN LA MYPE

¿Qué derechos sociolaborales tienen los trabajadores de la micro empresa?

- Contar con una jornada máxima de 8 horas o 48 horas semanales.
- Gozar de 24 horas continuas de descanso físico a la semana.
- Percibir una remuneración mínima vital.
- Gozar de 15 días de vacaciones por cada año de trabajo, o su parte proporcional (pudiendo reducir de los 15 a 7 días con la debida compensación económica).
- Gozar de los feriados establecidos en el régimen laboral común o general.

¿Qué derechos sociolaborales tienen los trabajadores de la Pequeña Empresa?

- Contar con una jornada máxima de 8 horas diarias o 48 horas semanales.
- Gozar de 24 horas continuas de descanso físico a la semana.
- Por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS), el trabajador percibirá ½ sueldo por cada año de trabajo.
- Gozar de 15 días de vacaciones por cada año de trabajo, o su parte proporcional.
- Percibir una remuneración mínima vital.

- Por gratificaciones tiene derecho a ½ sueldo en julio y ½ sueldo en diciembre, cuando haya laborado el semestre completo, es decir de enero a junio y julio a diciembre, o caso contrario, percibirá la parte proporcional por los meses completos laborados en razón del medio sueldo.
- Percibir utilidades, según los alcances del Decreto Legislativo N.º 892.
- Gozar de los feriados establecidos en el régimen laboral común o general.

¿Cómo opera el despido arbitrario para los trabajadores de la MYPE?

En la micro empresa, el empleador deberá indemnizar de acuerdo al equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios como un máximo de 90 remuneraciones diarias.

En el caso de pequeña empresa, el empleador deberá indemnizar de acuerdo al equivalente de 20 remuneraciones por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias.

¿Qué es la Remype y qué requisitos son necesarios?

Es el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa Remype, en el cual todas las empresas que deseen pertenecer al Régimen Laboral Especial deben registrarse, para lo cual deben cumplir con los siguientes requisitos: REMYPE

- Solicitud de registro, según formato del REMYPE.
- Número del RUC.

La MYPE que solicita su inscripción y recién inicia su actividad económica o no cuenta con trabajadores contratados podrá registrarse transitoriamente en el REMYPE, contando con un plazo de 15 días calendario, a partir del día siguiente de la fecha de registro, para contratar y registrar a sus trabajadores en este registro bajo el régimen laboral especial establecido en la Ley, el régimen laboral general o el que corresponda.

Vencido dicho plazo sin presentar la información no procederá el registro definitivo.

Para acogerse al régimen laboral de la microempresa, las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional deben solicitar su inscripción en el REMYPE, para lo cual deben presentar:

- Solicitud suscrita por el presidente de la junta, asociación o agrupación de propietarios o inquilinos, según corresponda, adjuntando copia del libro de actas donde conste su elección.
- Relación de los trabajadores que se encuentren en Planilla.

El Ministerio de Trabajo verificará la correcta aplicación de los regímenes laborales aplicables a las MYPE.

¿Las empresas que cuenten con otros regímenes especiales pueden acogerse a este régimen laboral especial de las Micro y Pequeñas Empresas?

El régimen laboral especial no es aplicable a la micro y pequeña empresa sujeta a otros regímenes laborales especiales, con excepción de la

microempresa sujeta al Régimen Especial Agrario de la Ley N° 27360, Ley de Promoción del Sector Agrario, la cual puede optar por acogerse al presente Régimen Laboral Especial conforme a lo previsto en la Séptima Disposición Complementaria Final de la Ley.

¿Quiénes están excluidos del marco jurídico de la MYPE?

No están comprendidas en este régimen laboral especial las micros y pequeñas empresas que, no obstante, de cumplir con los requisitos para pertenecer al régimen laboral especial, tengan las siguientes particularidades:

- Constituyan grupo económico o vinculación económica.
- Tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características
- Presenten información falsa.
- Dividan sus unidades empresariales.
- Se dediquen al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines. Las actividades afines las determina el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

El Ministerio de Trabajo supervisará la existencia de causales de exclusión, aplicando las sanciones correspondientes.

¿Un trabajador contratado bajo el régimen laboral general, puede ser cesado y contratado nuevamente bajo el amparo de la denominada “nueva” Ley MYPE?

No, un trabajador sujeto al régimen laboral general o común (contrato determinado o indeterminado) no puede ser cesado y contratado nuevamente bajo el amparo de la nueva Ley MYPE. Tendría que transcurrir al menos un año desde el cese.

¿Cómo opera la permanencia en el Régimen Laboral Especial?

La microempresa que durante 2 años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente norma, podrá conservar por un año adicional el mismo régimen laboral, luego del cual pasará al que le corresponda. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante 2 años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente norma, podrán conservar durante 3 años adicionales el mismo régimen laboral, luego del cual pasará al que le corresponda.

SEGURIDAD SOCIAL EN EL REGIMEN LABORAL DE LA MYPE

¿Qué derechos de la Seguridad Social tienen los trabajadores de la micro empresa?

Los trabajadores y conductores (empleadores) tienen derecho a ser asegurados al Sistema Integral de Salud (SIS), a cargo del Ministerio de Salud, el cual es un sistema semicontributivo, ya que el Estado asume el 50% de este seguro y el empleador el otro 50%.

Tanto los trabajadores como conductores tienen derecho a ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones o al Sistema Privado de Pensiones (AFP); sin embargo, existe una nueva posibilidad que consiste en el Sistema de Pensiones Sociales (SPS), el cual tiene como objeto otorgar

pensiones con las características similares al de la modalidad de renta vitalicia familiar del Sistema Privado de Pensiones (SPP), solo a los trabajadores y conductores de las microempresas que se encuentren bajo los alcances de la Ley

El SPS es excluyente del SPP y del Sistema Nacional de Pensiones (SNP) y de cualquier otro régimen previsional existente.

¿Qué derechos de la Seguridad Social tienen los trabajadores de la micro empresa?

Sí, deben estar registrados en el régimen contributivo de Essalud, en donde el empleador deberá aportar a Essalud el 9% de lo que perciba el trabajador.

Tienen derecho a estar asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP / ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP).

Contar con el Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo-SCTR en caso realice actividades riesgosas.

Aquellos contribuyentes cuyas rentas anuales netas no superen las 1700 UIT podrán acogerse al Régimen Mype Tributario creado por el Decreto Legislativo N° 1269. Conoce aquí los detalles de esta nueva norma.

Desde el 1 de enero de 2017, las empresas establecidas en el país que facturen hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) dentro del ejercicio gravable se acogerán a un nuevo régimen de pago del Impuesto a la Renta (IR). Así, a aquellas medianas y pequeñas empresas cuya renta neta anual sea de hasta 15 UIT les corresponderá un pago del 10% de IR, mientras que las que superen las 15 UIT de facturación se sujetarán a una

tasa de 29,50%.

Así lo dispone el Decreto Legislativo N° 1269, que crea el Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la Renta. La norma publicada el martes 20 de diciembre en el diario oficial El Peruano establece, además, que a los contribuyentes con ingresos anuales menores de 300 UIT les corresponderán aplicar el 1% a los ingresos netos mensuales. La suspensión de estos pagos a cuenta, que tienen carácter de declaración jurada, deberá ajustarse al reglamento del decreto.

El acogimiento al Régimen Mype Tributario (RMT) será realizado solo con ocasión de la declaración jurada del mes en el que se iniciaron las actividades de la empresa. Los sujetos que podrán afiliarse a este régimen son los contribuyentes con actividades iniciadas durante el ejercicio gravable y que no se hayan acogido al Régimen Especial o al Nuevo RUS o que sobre los que el Régimen General no tenga efectos. Cabe destacar que toda sujeción al RMT supondrá la aplicación de presunciones establecidas por el Código Tributario y la Ley del Impuesto a la Renta. A su vez, quienes se sujeten a este beneficio estarán obligados a utilizar Registros de Ventas y de Compras y Libro Diario Simplificado.

Asimismo, aquellos contribuyentes que se encuentren ya acogidos a los otros regímenes cambiarán al RMT mediante declaración jurada y siempre que cumplan los requisitos referidos anteriormente, es decir, reduzcan su facturación anual a menos de 1700 UIT. De otro lado, los contribuyentes cuya renta neta anual supere dicha cantidad estarán obligados a ingresar al Régimen

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Definiciones del financiamiento.

INKARI (2015), si tenemos que definir lo que significa la palabra financiamiento, ya podemos decir que sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u empresarial, es decir como persona natural o como persona jurídica. Es importante decir que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

En el Perú las micro, pequeñas y medianas empresas tienen la opción de obtener diversas fuentes de financiamiento para impulsar sus negocios. Sin embargo para muchas mypes, el acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de otras variables como son la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

PYME (2017), se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la

ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales.

Un concepto afín al de capacitación es el llamado adiestramiento, el adiestramiento busca desarrollar habilidades y destrezas de carácter más que nada físico, es decir, de la esfera psicomotriz.

El adiestramiento se imparte principalmente a obreros y empleados que manejan máquinas y equipos aplicando un esfuerzo físico

2.3.3. Definiciones de rentabilidad.

Sánchez (2002), 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 sea a priori o a posteriori.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas.

Herrera (2011), En la actualidad existe un concepto simple y práctico, generalizado, de fácil manejo. La misma delimita a las microempresas y pequeñas empresas (MYPEs), a partir del tamaño de las

unidades económicas según el número de trabajadores que laboran en ellas, el monto de las ventas anuales realizadas y el valor de sus activos fijos.

Ventocilla (2016), según la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios ((Ley N° 28015, 03/07/2003).

Herrera (2011), las Pequeñas Empresas son unidades económicamente viables con capacidad de generar excedentes acumulables, crear nuevo empleo y contribuye a la competitividad del país. Son empresas formales, es decir, tributan y acatan las leyes laborales, tienen una organización con una elemental división del trabajo a nivel funcional y jerárquico. La dirección de la empresa recae directamente en el propietario y existen relaciones laborales familiares. Utilizan servicios financieros y no financieros con regularidad a fin de explotar sus ventajas. Existe una tendencia hacia la profesionalización de parte del empresario y de los trabajadores y al desarrollo de programas de capacitación. Utilizan tecnologías de información básicas. Asimilan en sus procedimientos de gestión y producción el problema de la calidad.

Mares (2013), organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de

extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

INKARI (2015), cuando se habla regularmente de una mype, vemos temas relacionados con la micro y la pequeña empresa. Cada una de ellas tiene sus propias características y en el Perú existe una reglamentación con la finalidad de reducir la informalidad y promocionar la formalización de la economía a través de micro y pequeñas empresas que de acuerdo a la cantidad de trabajadores y a los importes producto de la producción, transformación o comercialización de su actividad económica.

- **Beneficios de las Mypes**

Para alguien que está constituyendo una micro y pequeña empresa existen un conjunto de beneficios que debe aprovechar para él y para sus trabajadores, sacándolos de la informalidad que es el principal objetivo de esta ley.

El primer beneficio que tiene cualquier microempresario es el de formalizar su negocio de forma práctica y económica, permitiendo al negocio su rápida expansión. Un negocio informal tiene serias limitaciones para crecer en temas de financiación, tributación y normativos. Digamos que esa etapa en la que recién empieza su negocio e inicia operaciones como puede ya pasó, ahora él debe de protegerse y a sus trabajadores.

Un segundo beneficio que es importante tomar en cuenta, consiste en tener acceso a programas estatales de ayuda, sean estos de información, talleres, financiación, capacitación, tributarios contables entre otros, teniendo la posibilidad de vender al estado a través de sus programas.

El acceso a seguros de salud y de jubilación es uno de los principales beneficios a los que accede el empresario, debido a que tendrá atención hospitalaria a través de Essalud como trabajador dependiente y el acceso a sistemas de jubilación que les permitirá tener una cobertura a futuro producto de su trabajo.

En cuanto al punto de vista laboral, las MYPE pueden inscribir a los trabajadores en planilla con menores costos para la empresa. Por lo mismo también los empleados de las empresas formalizadas tienen sus ventajas respecto a la informalidad, como el acceso a remuneraciones reguladas (con un mínimo), jornadas justas, bonificaciones, gratificaciones, compensaciones, permisos de maternidad, etc. Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.

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

MEF (2010), La Micro y Pequeña Empresa es “una 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”. De acuerdo al Decreto Legislativo N° 1086, a nivel nacional se utilizan dos criterios para definir qué empresas son consideradas MYPE: (i) el número de trabajadores y (ii) el monto anual de ventas.

Así, en el Perú, una microempresa dispone de entre 1 y 10 trabajadores, y maneja un monto máximo de ventas anuales de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Por su parte, una pequeña empresa emplea a entre 1 y 100 trabajadores, y administra un monto máximo de ventas anuales de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Benner (2009), la Micro y Pequeña Empresa – MYPE, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo

cualquier forma de organización o gestión empresarial, que genera rentas de 3º categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa. Comprende a cualquier forma asociativa o societaria prevista en la Ley, incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias.

La Ley excluya a las MYPEs que desarrollan al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines, y por definición a las asociaciones, fundaciones y comité.

NUEVA CARACTERIZACION DE LA MYPE

TRABAJADORES: relación de naturaleza laboral, independientemente de la duración de la jornada o del contrato (primacía del principio de la realidad) El conductor de la microempresa (Persona natural o E.I.R.L.) no será considerado para efectos de establecer el número máximo (ni el mínimo) de trabajadores. El titular de otras formas societaria (asociativa) incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias, se consideran para efectos del cómputo.

NIVEL DE VENTAS: Ingresos producto de la transferencias de bienes y de la prestación de servicios, según régimen tributario:

RUS: ingresos brutos;

RER y RG: ingresos netos

CARACTERISTICAS DEL REGIMEN LABORAL DE LAS MYPE

- Es un régimen permanente, que rige a partir del 01.10.2008.

- Crea regímenes diferenciados tanto para la micro como para la pequeña empresa.
- Se accede previa inscripción en el Registro Nacional de la MYPE - REMYPE.
- Aplicable a trabajadores contratados a partir del 01.10.2008.
- No es aplicable a los trabajadores que cesen a partir del 01.10.2008, y sean contratados por el mismo empleador, salvo que transcurra un (1) año desde el cese.
- Las condiciones laborales pueden ser mejoradas mediante convenio individual, colectivo, o por decisión unilateral del empleador.
- Crea sistemas subsidiados en salud y pensiones para las microempresas.
- Es incompatible con otros regímenes laborales especiales (médicos, enfermeras, obstetriz, construcción civil, portuarios, artistas, ¿profesores? etc.)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Sabino (1994), nos dice que “el análisis cuantitativo se define como: “Una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta, luego del procesamiento que ya se le habrá hecho, se nos presentará como un conjunto de cuadros y medidas, con porcentajes ya calculados” (p.151).

3.2. Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Hernández *et al.* (2010 pp. 80), nos dice que los estudios descriptivos, buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

3.3. Diseño de investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población estuvo conformada por 24 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio. La información fue obtenida a través de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

3.4.2. Muestra

De la población en estudio se tomaron como muestra a 24 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, el cual representa el 100% del universo.

3.5. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
		Indicadores	
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal:
			Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal:
			Sin instrucción
			Primaria Secundaria Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 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
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 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 Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 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 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

Fuente: Vega (2018).

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias

3.6. Técnicas e instrumentos

3.6.1. Técnicas

Para el recojo de la información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

3.6.2. Instrumento

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 35 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.7. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.8. Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LOGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 24 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cuestionario de 35 preguntas cerradas.
		ESPECÍFICOS						
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS	
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.			Financiamiento		Bancos	Forma de financiamiento
			Interés	Tasa de interés				
			Monto	Monto del crédito				
			Plazos	Plazo del crédito				
			Inversión	Inversión del crédito				
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.		Tipos	Económica Financiera			
						TÉCNICA	Encuesta	

3.9. Principios éticos

Según Blumen & Rivero (2017), la investigación científica de calidad en el posgrado constituye un motor para el desarrollo de los países, por cuanto promueve y fortalece la formación de recursos humanos de alto nivel en la actividad científica, constituyéndose en la estrategia fundamental para el desarrollo del país. Para ello, es necesario organizar a los organismos e instituciones involucradas en el proceso de ciencia-tecnología-innovación con el fin de generar mayor eficiencia de recursos de gestión, así como establecer una estrategia común enfocada a generar conocimiento y riqueza.

Ch. F (2013), en la sociedad actual, basada en el conocimiento, la ciencia adquiere un valor estratégico y es considerada como un bien público, producto de la discusión de ideas, creado y difundido con veracidad y orientado al beneficio común. En este orden, las universidades juegan un papel fundamental al promover y desarrollar la investigación y al formar profesionales calificados que encabecen proyectos con valores éticos y encaminados al desarrollo de las sociedades.

La investigación científica es considerada una actividad humana orientada hacia la obtención de nuevos conocimientos y su aplicación para la solución de problemas o interrogantes de carácter científico, es una búsqueda, reflexiva, sistemática y metódica que se desarrolla mediante un proceso. Se basa para su desempeño en el método científico y es éste quien le indica el camino que se ha de transitar en esa indagación y las técnicas precisas de la manera de recorrerlo.

PRINCIPIOS ETICOS DE LA INVESTIGACION

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 efecto, la sociedad está obligado a garantizar que estos principios se cumplan cada vez. Que se realiza una investigación con seres humanos.

- **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 paciente. 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. Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no maleficencia.

- **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 solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios

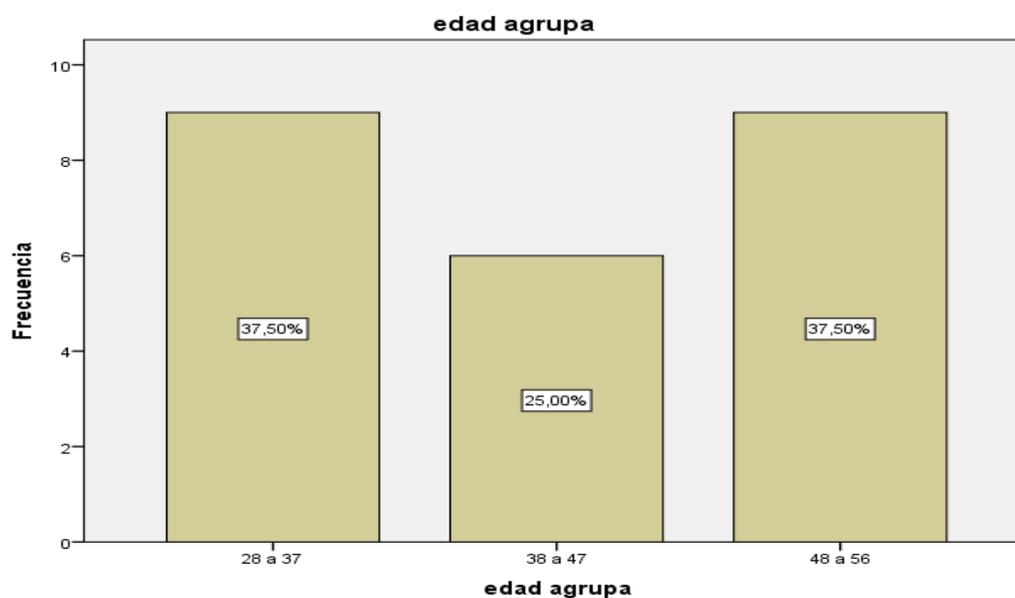
Tabla 1

Edad del Representante Legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	28 a 37	9	37,5
	38 a 47	6	25,0
	48 a 56	9	37,5
	Total	24	100,0

Fuente: anexo 1

Figura 1,
edad del Representante Legal de la Empresa.



Fuente: tabla 1

DESCRIPCIÓN

El 37.5% de los representantes legales tienen una edad comprendido entre 28 y 37 años, el 25% entre 38 a 47 años asimismo el 37.5 % su edad fluctúa del 48 a 56 años.

Tabla 2

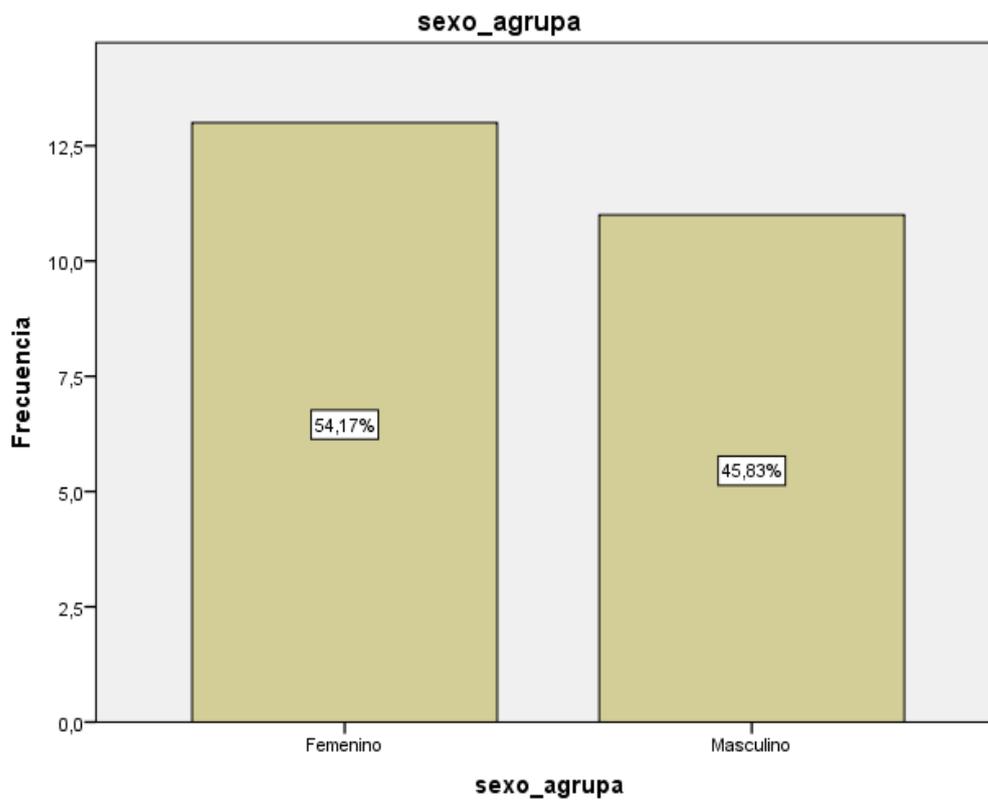
El sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	13	54,2
	Masculino	11	45,8
	Total	24	100,0

Fuente: anexo 1

Figura 2

El sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: tabla 2

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados el 54.17% son del sexo femenino, mientras que el 45.83% son del sexo masculino.

Tabla 3

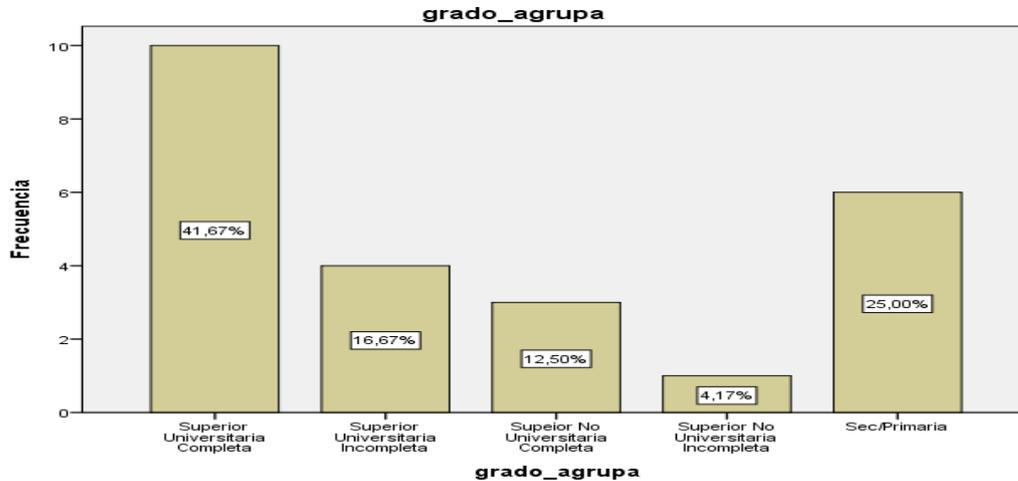
Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Superior Universitaria Completa	10	41,7
	Superior Universitaria Incompleta	4	16,7
	Superior No Universitaria Completa	3	12,5
	Superior No Universitaria Incompleta	1	4,2
	Sec/Primaria	6	25,0
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Figura 3

Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla 3

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 3 se muestra que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 41.7 % tienen superior universitaria completa, el 16.7% superior universitaria incompleta, el 12.5% superior no universitaria completa, el 4.2% superior no universitaria incompleta mientras que el 25% tienen secundaria/primaria.

Tabla 4

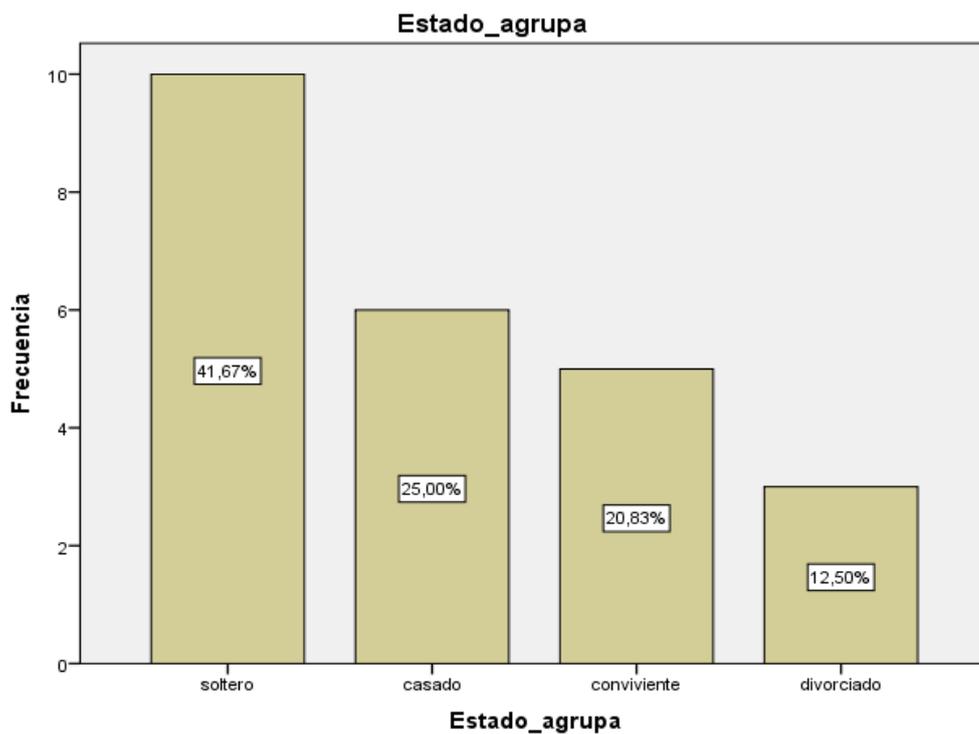
Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	soltero	10	41,7
	casado	6	25,0
	conviviente	5	20,8
	divorciado	3	12,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla 4

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 41.7% son solteros, el 25% son casados, el 20.8% son convivientes, mientras que el 12.5% son divorciados.

Tabla 5

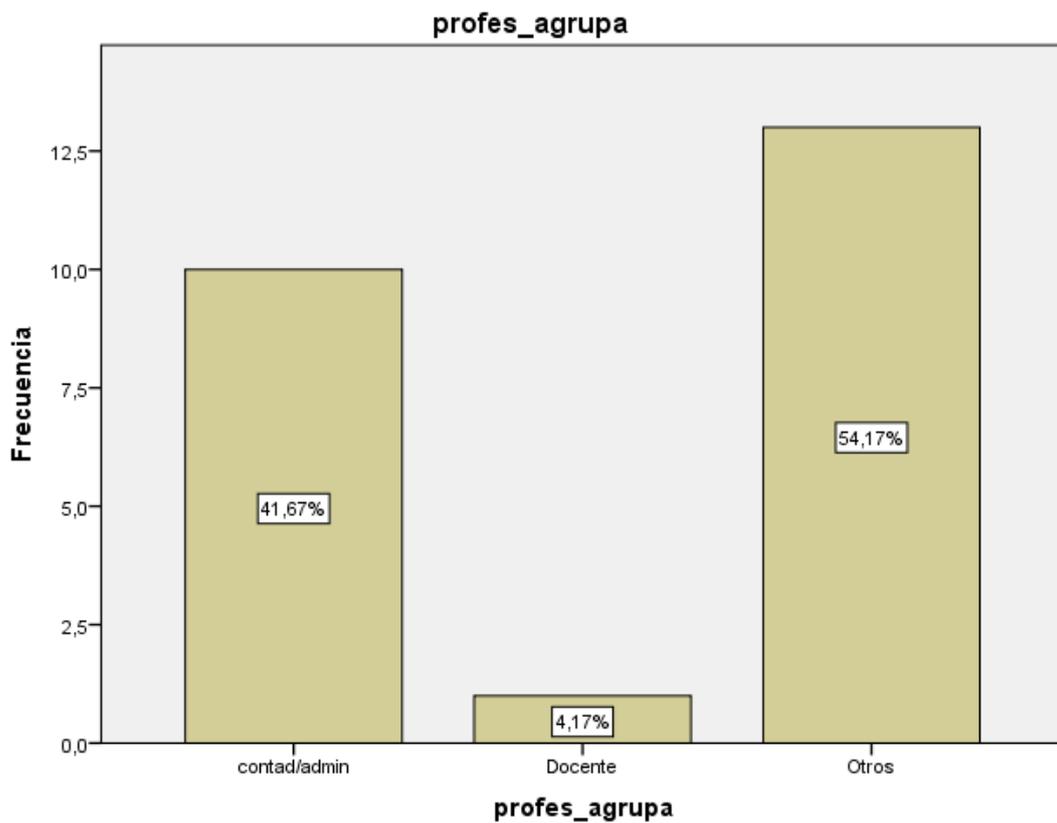
Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	contad/admin	10	41,7
	Docente	1	4,2
	Otros	13	54,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

Figura 5

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla 5

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, el 41.7% estudio contabilidad/administración, el 4.2% estudio para docente mientras que el 54.2% estudio otra profesión.

Tabla 6

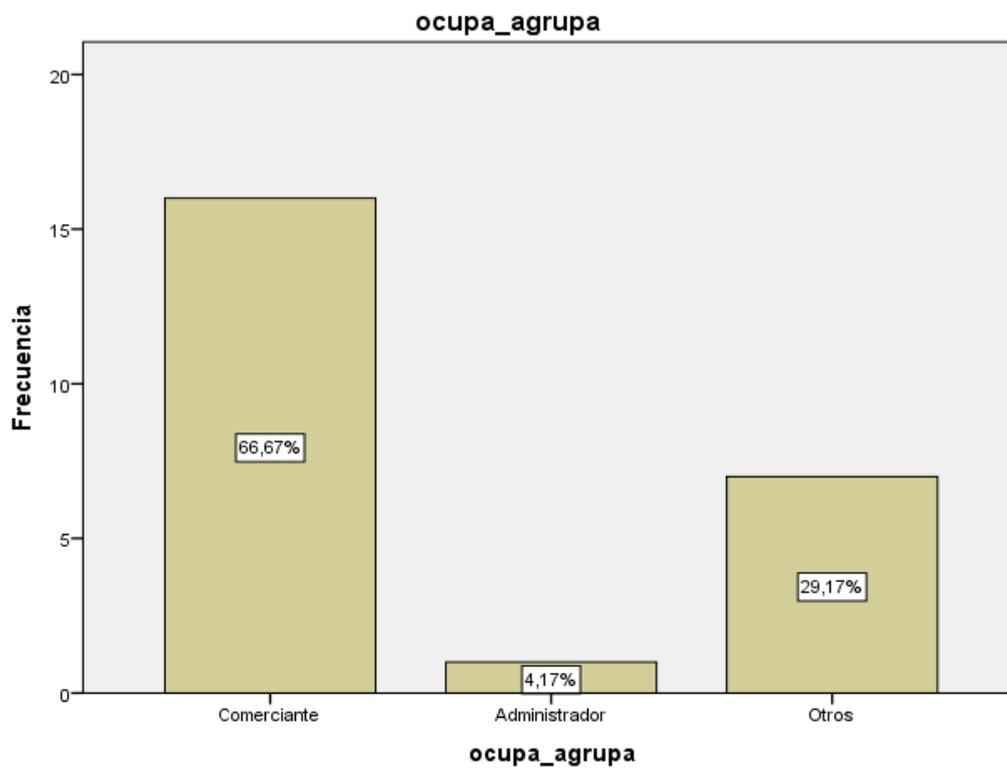
Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comerciante	16	66,7
	Administrador	1	4,2
	Otros	7	29,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 6

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 6

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, el 66.7% son comerciantes/empresario, el 4.2% administradores mientras que el 29.2% se dedican a otros trabajos.

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

Tabla 7

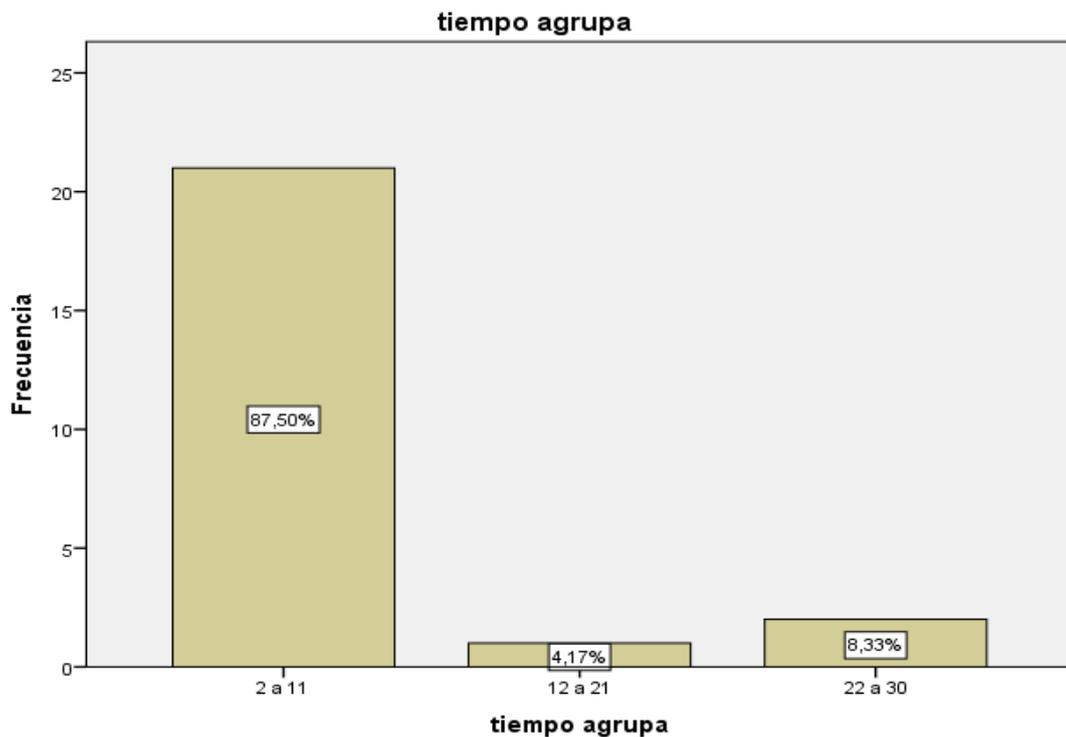
Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
2 a 11	21	87,5
12 a 21	1	4,2
22 a 30	2	8,3
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 7

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 7

DESCRIPCIÓN

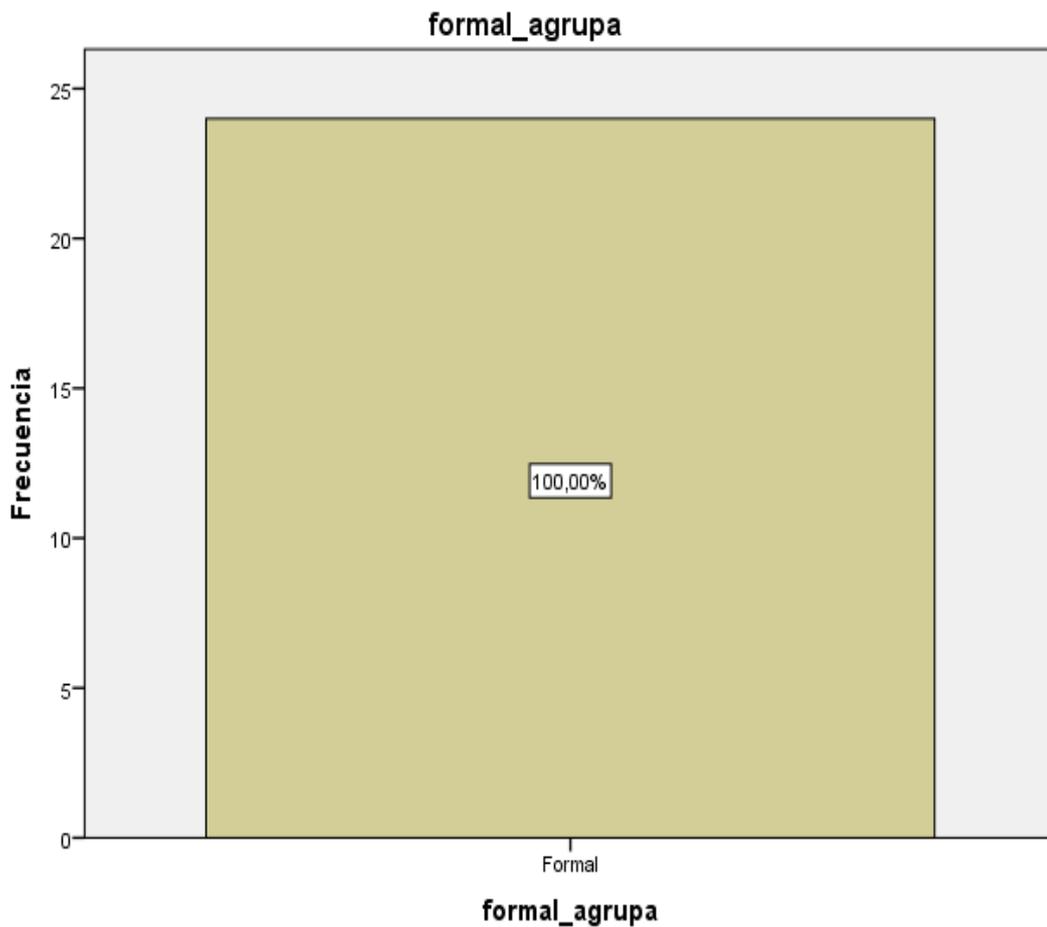
En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 87.5% tienen de 2 a 11 años, el 4.2% tienen de 12 a 21 años, mientras que el 8.3% tienen de 22 a 30 años.

Tabla 8
Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 8
Formalidad de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 8

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que del 100% de los encuestados son micro y pequeñas empresas formales.

Tabla 9

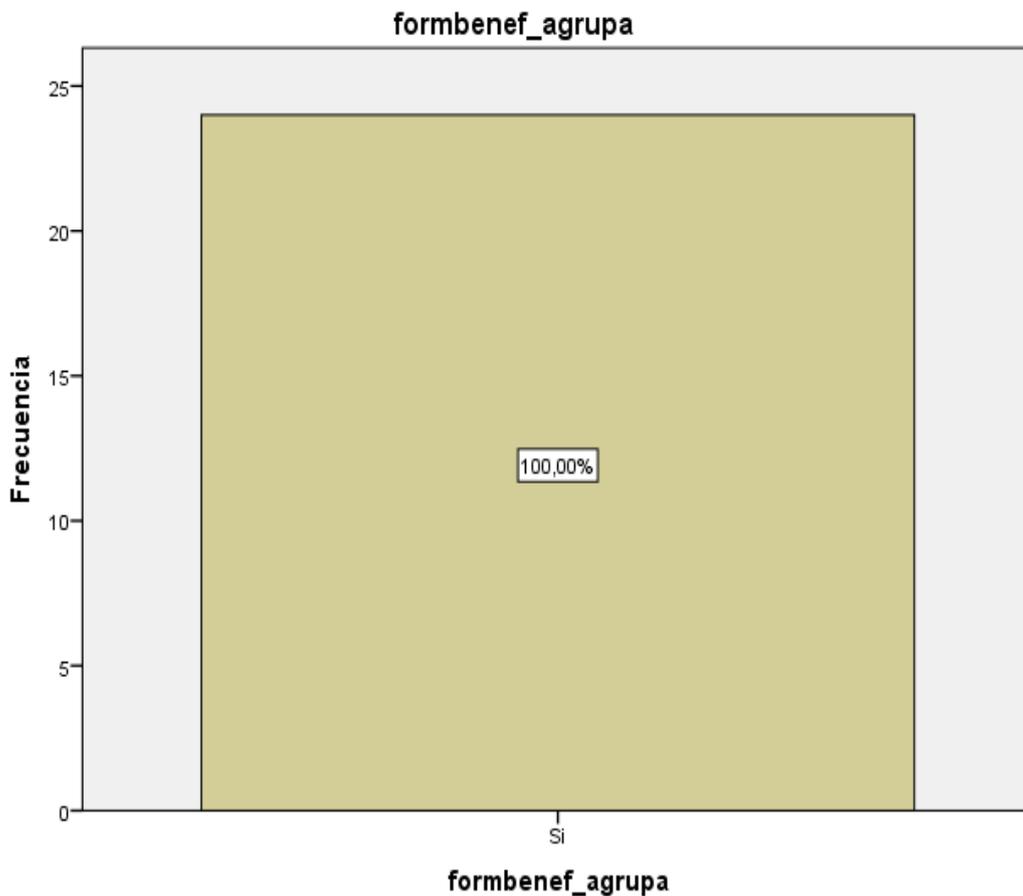
La formalidad beneficia a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

Válido	Si	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Si	24	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 9

Formalidad como beneficio de la empresa



Fuente: Tabla 9

DESCRIPCIÓN

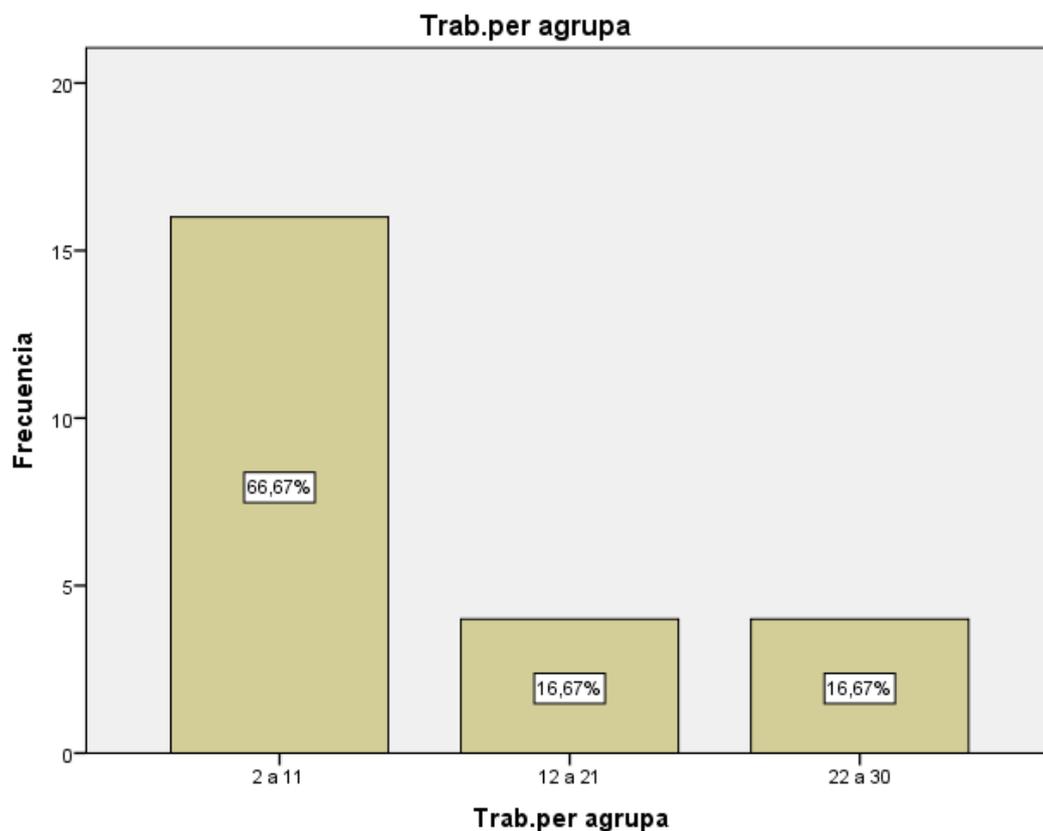
En la tabla y figura 9 se observa que del 100% de los encuestados la formalidad beneficia a las micro y pequeñas empresas.

Tabla 10
Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	2 a 11	16	66,7
	12 a 21	4	16,7
	22 a 30	4	16,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 10
Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 10

DESCRIPCIÓN

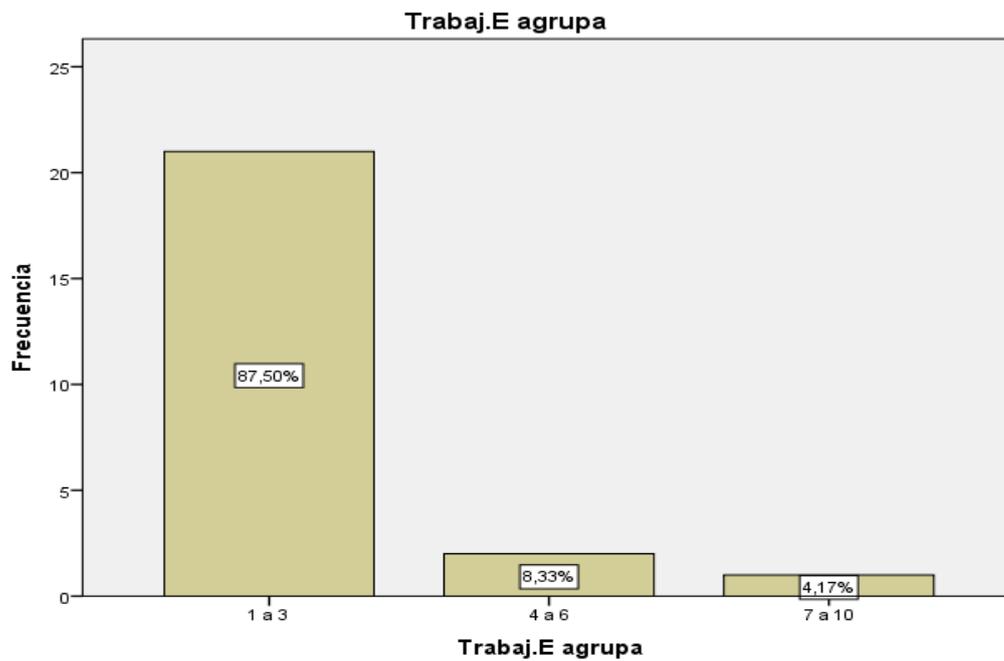
En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de encuestados, el 66.7% tienen de 2 a 11 trabajadores, el 16.7% tienen de 12 a 21 trabajadores, mientras que el 16.7% tienen de 22 a 30 trabajadores permanentes.

Tabla 11
Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 3	21	87,5
	4 a 6	2	8,3
	7 a 10	1	4,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 11
Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 11

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 87.5% manifestaron que tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales, el 8.3% tienen de 4 a 6 trabajadores, mientras que el 4.2% de 7 a 10 trabajadores eventuales.

Tabla 12

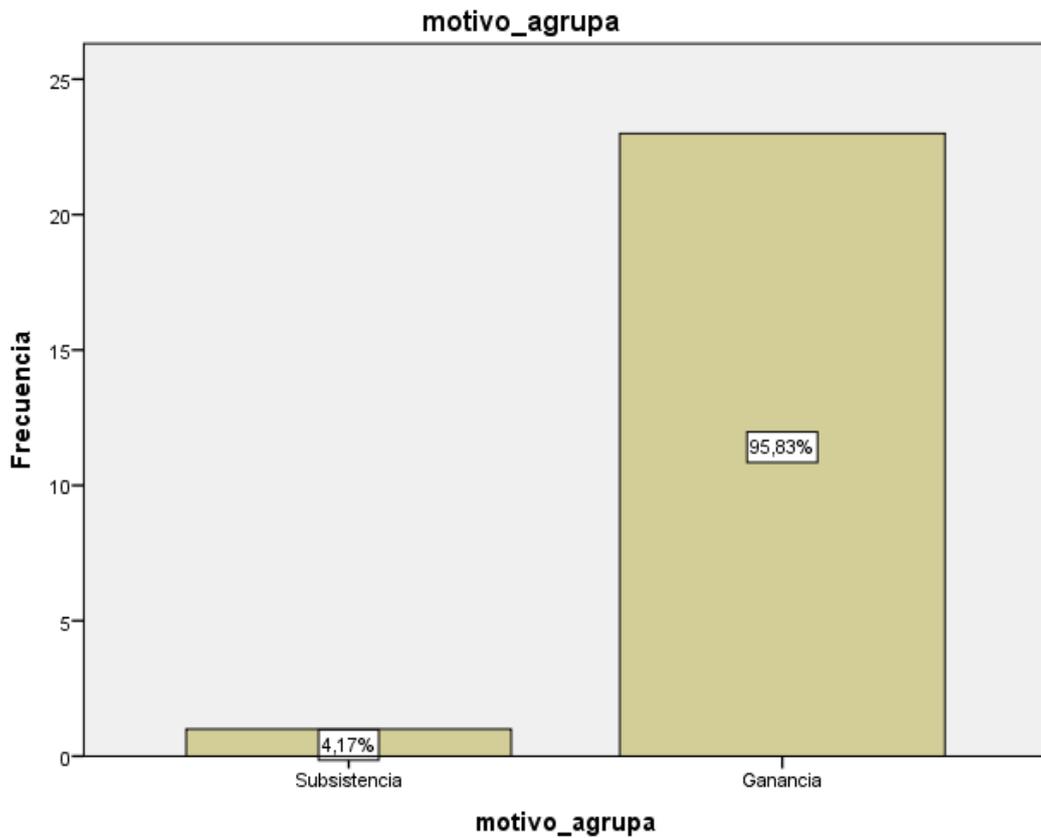
Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Subsistencia	1	4,2
	Ganancia	23	95,8
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 12

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla 12

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 95.8% su motivo de su formación fue para obtener ganancia, mientras que el 4.2% fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

Tabla 13

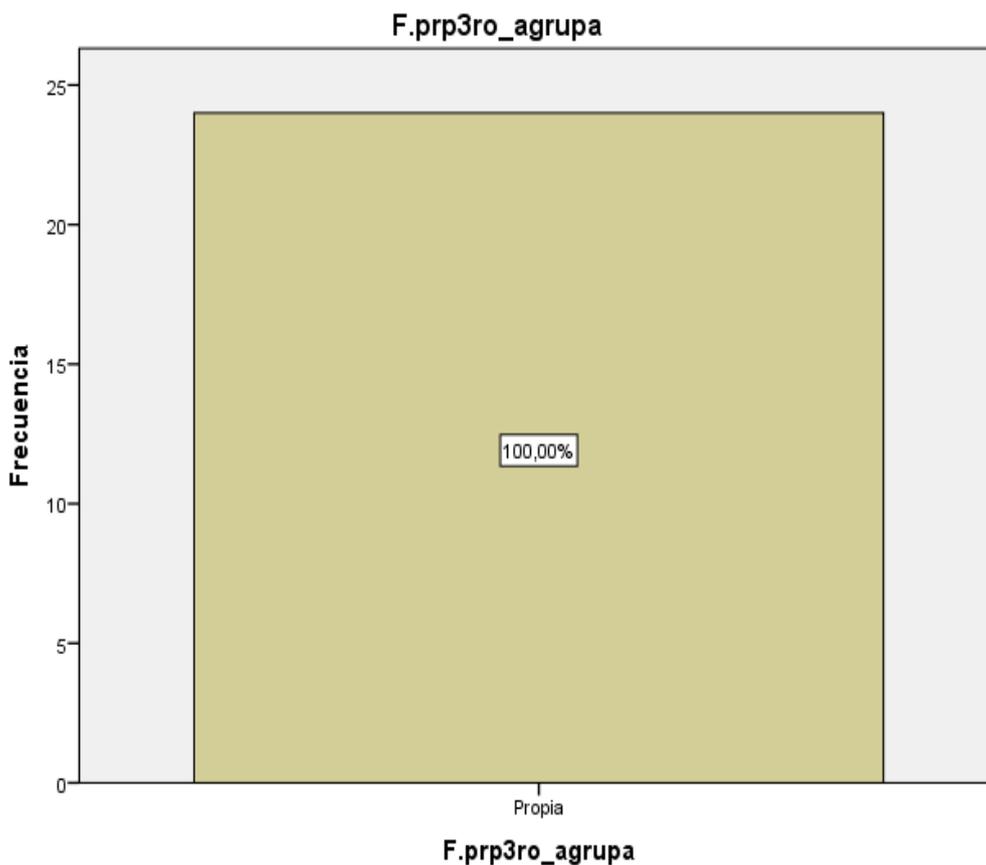
Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Propia	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 13

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla 13

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, manifiestan que financian su actividad productiva con financiamiento de terceros.

Tabla 14

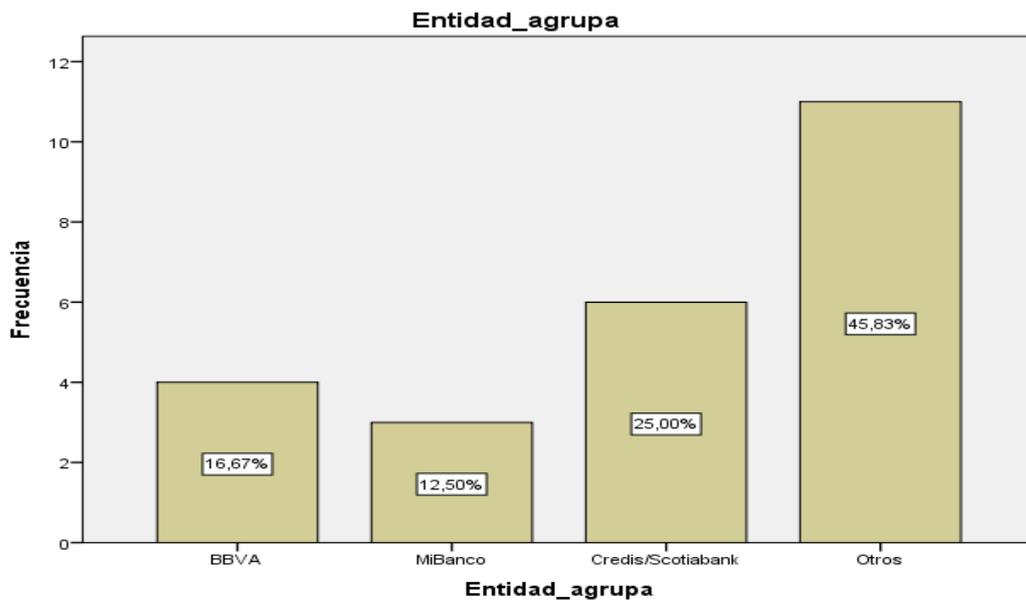
Entidades que recurre para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	BBVA	4	16,7
	MiBanco	3	12,5
	Credis/Scotiabank	6	25,0
	Otros	11	45,8
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 14

Entidades que recurre para obtener financiamiento.



Fuente: Tabla 14

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 14 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 16.7% recurren a la BBVA para financiar su actividad, el 12.5% a MiBanco, el 25% a Credis/Scotiabank, mientras que el 45.8% recurren a otras entidades financieras para financiar su actividad productiva.

Tabla 15

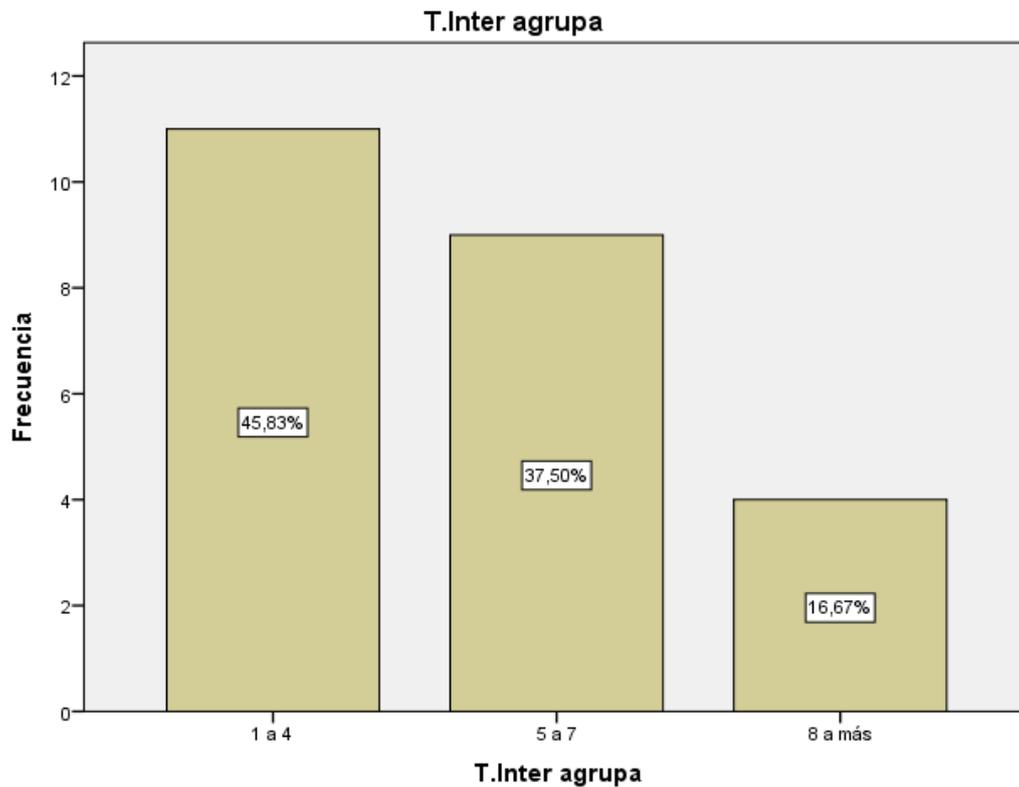
Tasa de interés mensual para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 4	11	45,8
	5 a 7	9	37,5
	8 a más	4	16,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 15

Tasa de interés mensual



Fuente: Tabla 15

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 15 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, 45.8% paga de 1 a 4% de interés, el 37.5% paga 5 a 7% mientras que el 16.7% paga una tasa de interés de 8 a más.

Tabla 16

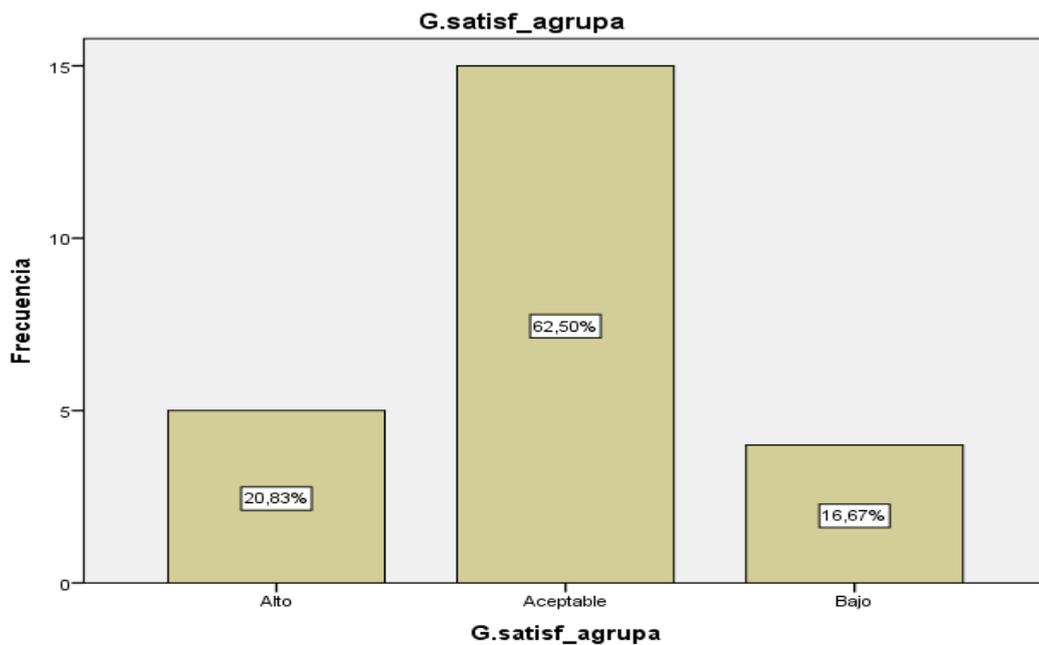
Grado de satisfacción por parte de la financiera que le otorgo el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Alto	5	20,8
	Aceptable	15	62,5
	Bajo	4	16,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

Figura 16

Grado de satisfacción de la financiera que le otorgo el crédito.



Fuente: Tabla 16

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 16 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, 20.8% a percibido un grado de satisfacción alto por parte de las entidades financieras, el 62.5% aceptable, mientras que el 16.7% indica que el grado de aceptación del crédito otorgado es bajo.

Tabla 17

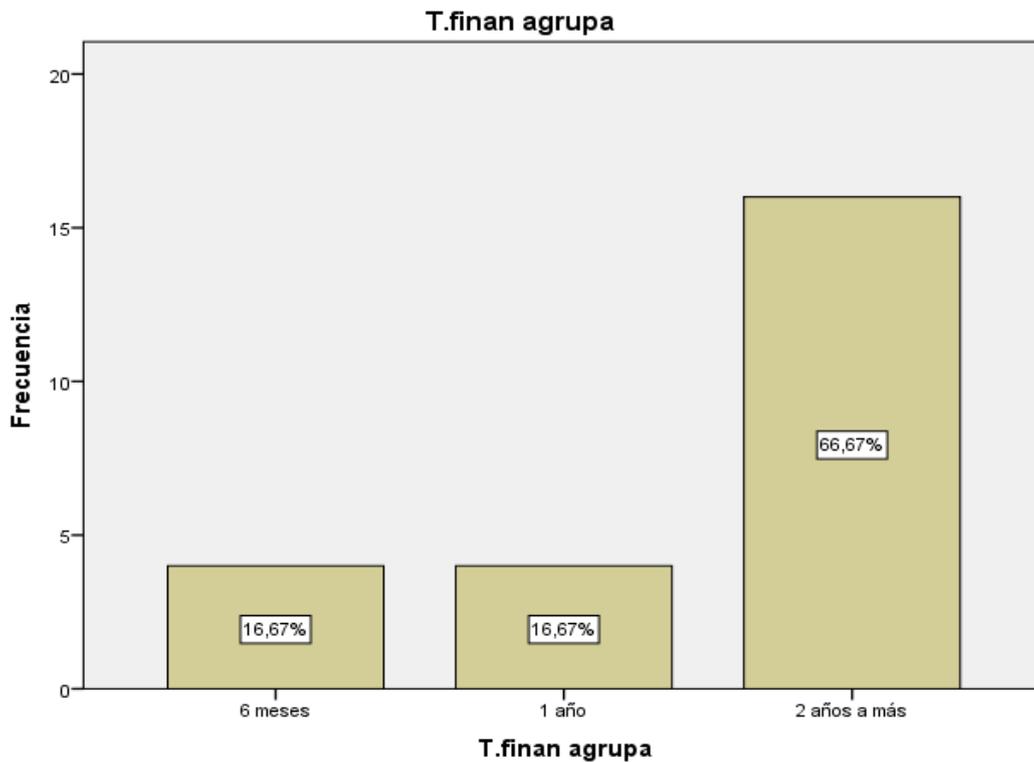
Tiempo que financio el crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	6 meses	4	16,7
	1 año	4	16,7
	2 años a más	16	66,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

Figura 17

Tiempo que financia el crédito



Fuente: Tabla 17

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 17 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, 16.7% financio su crédito en 6 meses, el 16.7% en un año, mientras que el 66.7% lo hicieron de 2 años a más.

Tabla 18

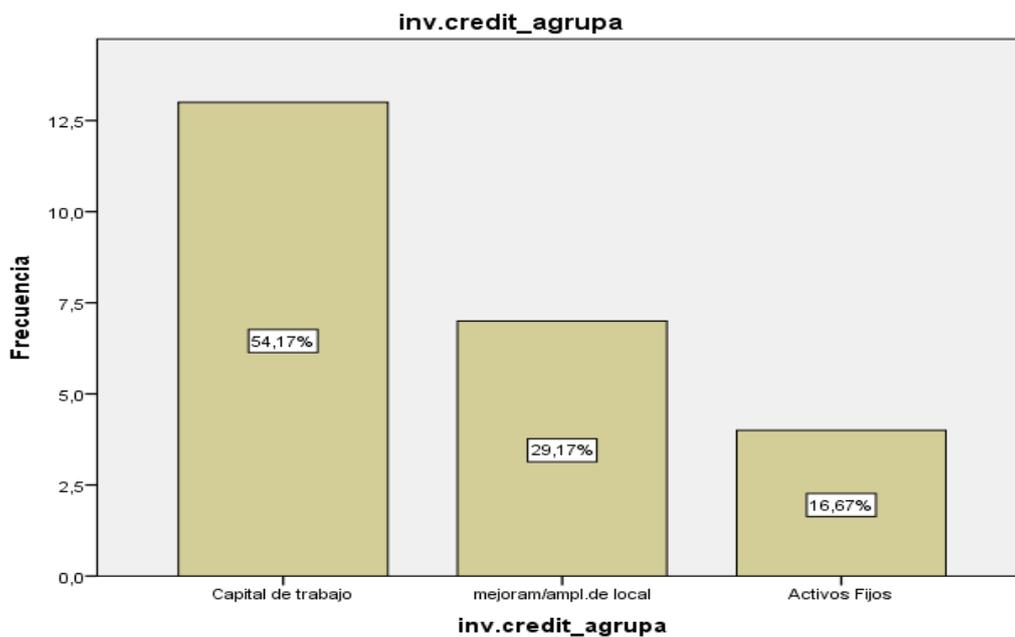
Inversión del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	13	54,2
	mejoram/ampl.de local	7	29,2
	Activos Fijos	4	16,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 18

Inversión del crédito otorgado



Fuente: Tabla 18

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 18 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 54.2% han utilizado su crédito en capital de trabajo, el 29.2% en mejoramiento de local, mientras que el 16.7% lo invirtieron en activos fijos.

Tabla 19

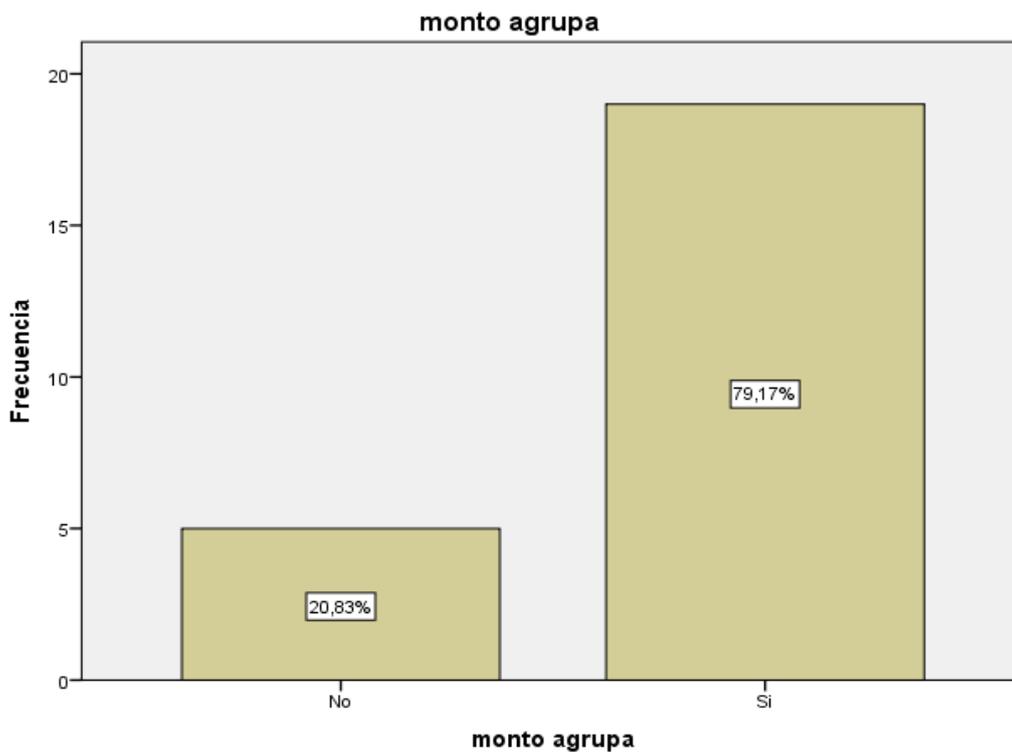
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	5	20,8
	Si	19	79,2
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 19

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados



Fuente: Tabla 19

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 19 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 20.8% recibieron su crédito de acuerdo a lo solicitado mientras que el 79.2% no recibieron el crédito en el monto solicitado.

Tabla 20

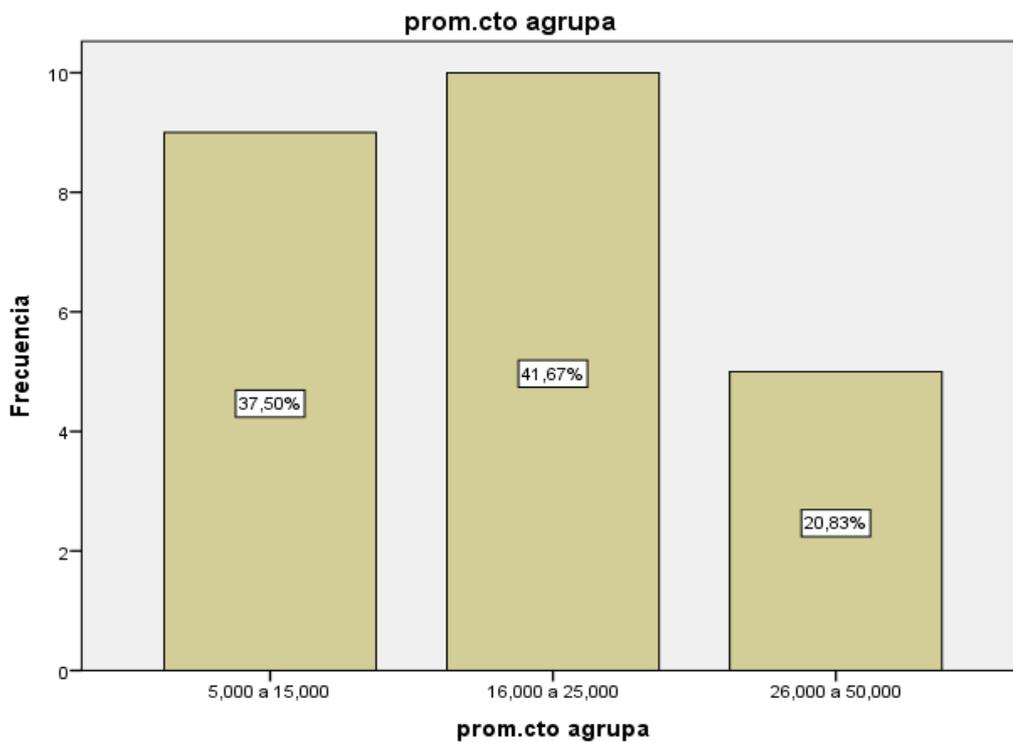
Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	5,000 a 15,000	9	37,5
	16,000 a 25,000	10	41,7
	26,000 a 50,000	5	20,8
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 20

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 20

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 20 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 37.5% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/5,000 a S/15,000, el 41.7% precisa que fue de S/. 16,000 a S/25,000, mientras que el 20.83% preciso que fue de S/26,000 a S/50,000 respectivamente.

Tabla 21

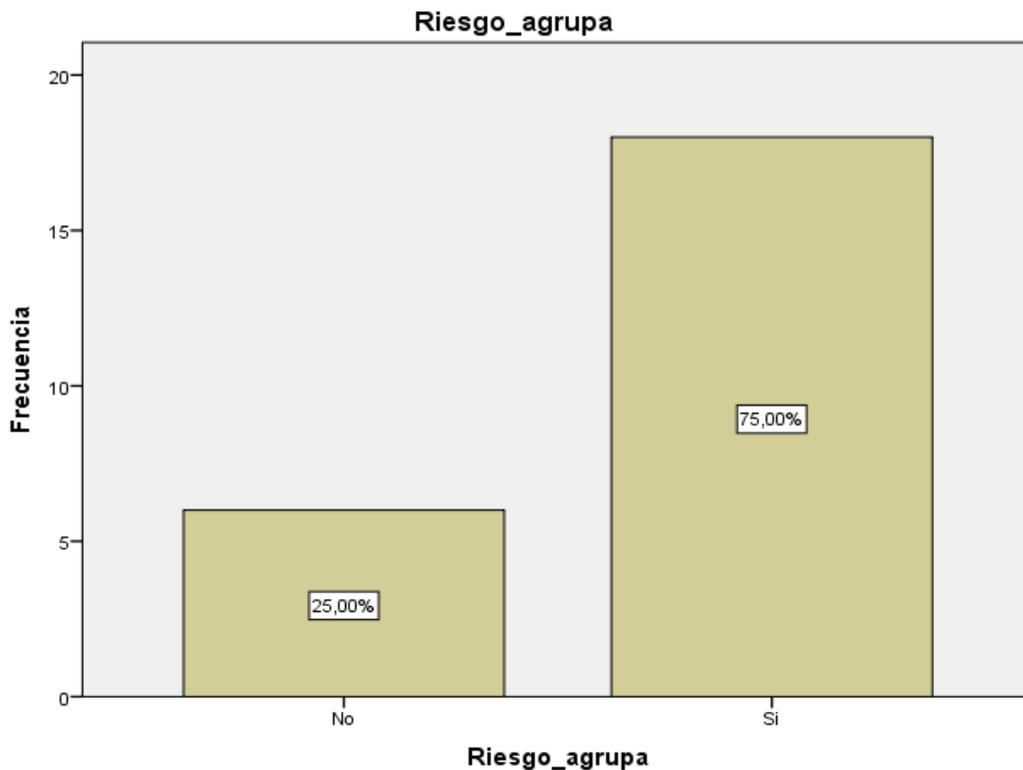
Conoce el riesgo de un crédito impago de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	6	25,0
	Si	18	75,0
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 21

Conoce el riesgo de un crédito impago



Fuente: Tabla 21

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas, el 25% no conocen el riesgo por un crédito impago, mientras que el 75% precisaron que sí.

Tabla 22

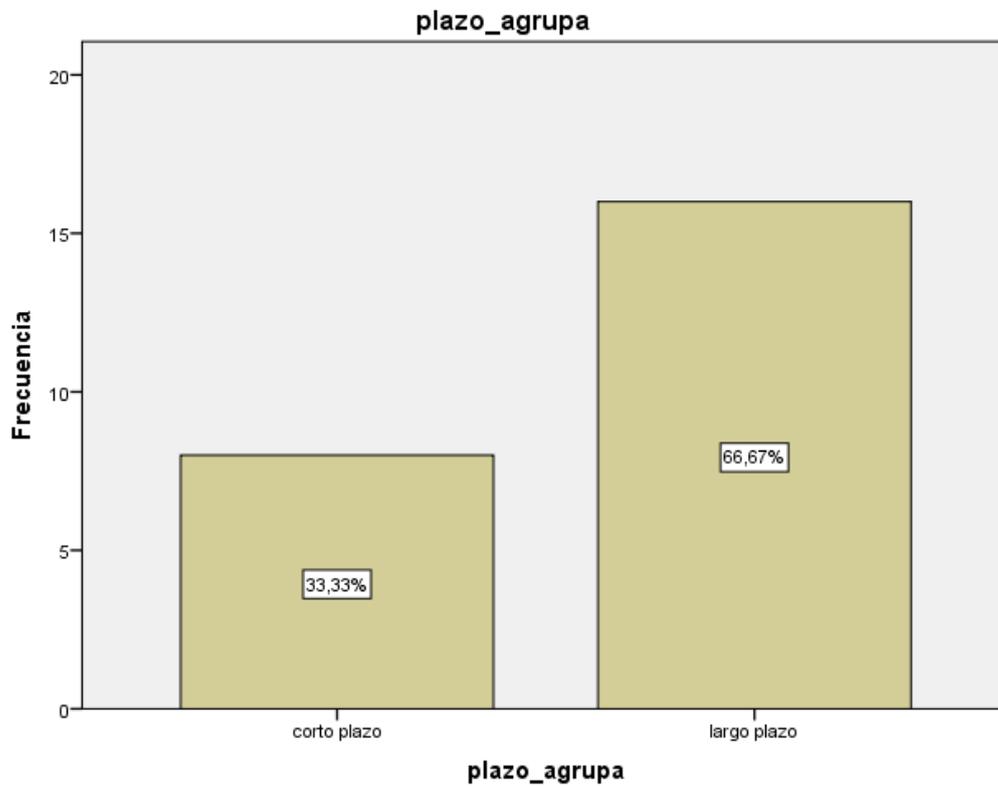
Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	corto plazo	8	33,3
	largo plazo	16	66,7
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 22

Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 22

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas el 33.3% financiaron su crédito a corto plazo, mientras que el 66.7% preciso que fue a largo plazo.

Tabla 23

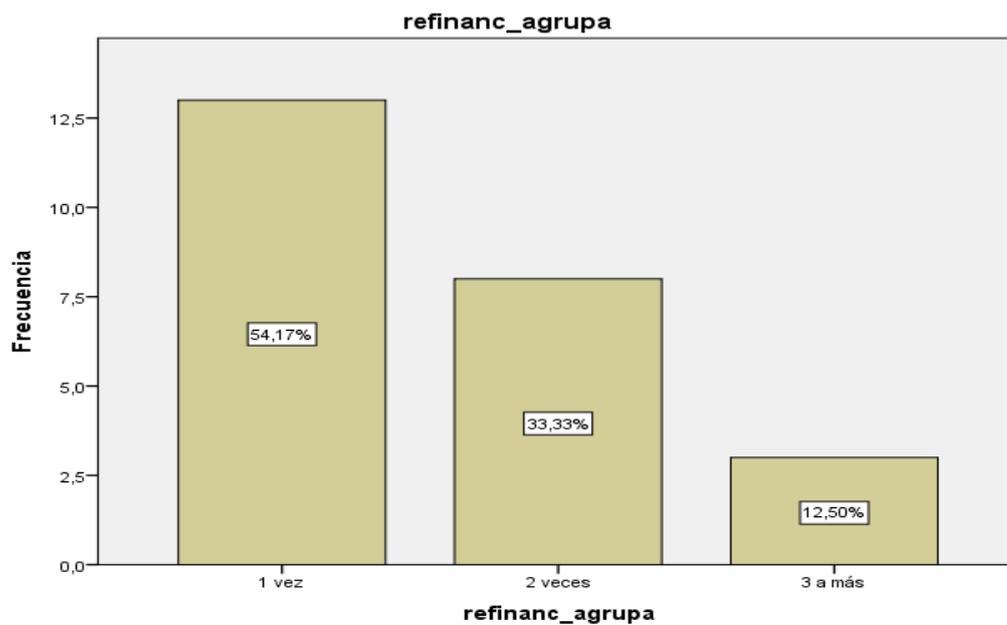
Refinanciamiento solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 vez	13	54,2
	2 veces	8	33,3
	3 a más	3	12,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

Figura 23

Refinanciamiento solicitado



Fuente: Tabla 23

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 54.2% manifestaron que solicitaron refinanciamiento de su crédito 1 sola vez, el 33.3% lo hicieron 2 veces, mientras que el 12.5% solicitaron refinanciamiento de 3 a más veces.

Tabla 24

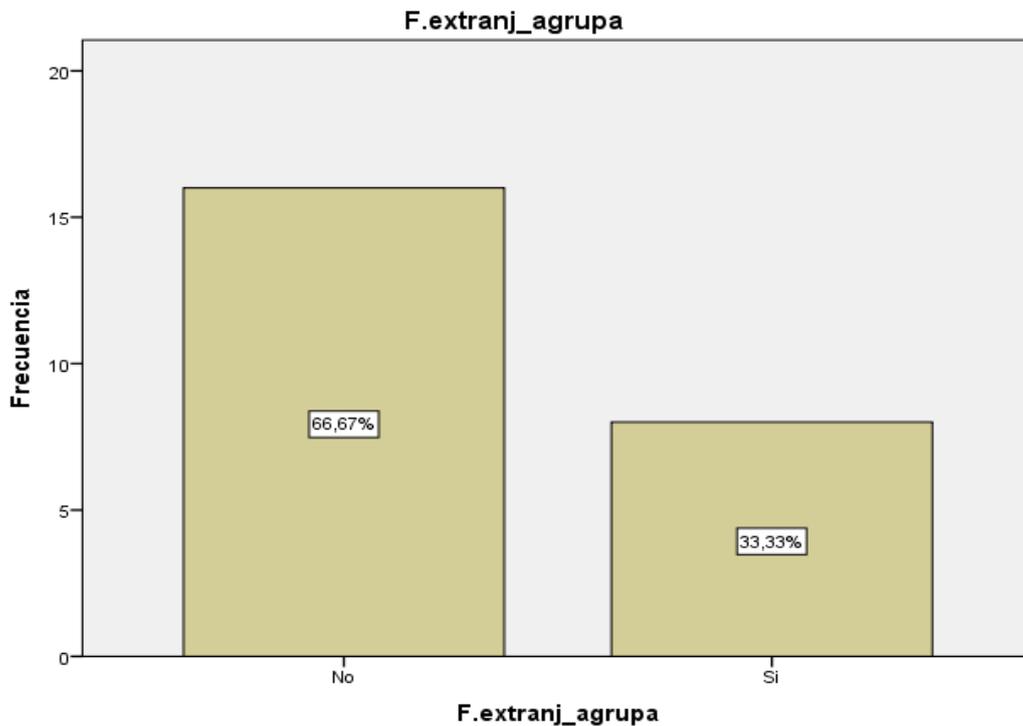
Aceptaría condiciones e interés de financieras extranjeras para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	16	66,7
	Si	8	33,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 24

Aceptaría condiciones e interés de financieras extranjeras.



Fuente: Tabla 24

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 66.7% manifestaron que si una financiera extranjera le quisiera otorgar crédito financiero no aceptaría, mientras que el 33.3% dijeron que sí.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 25

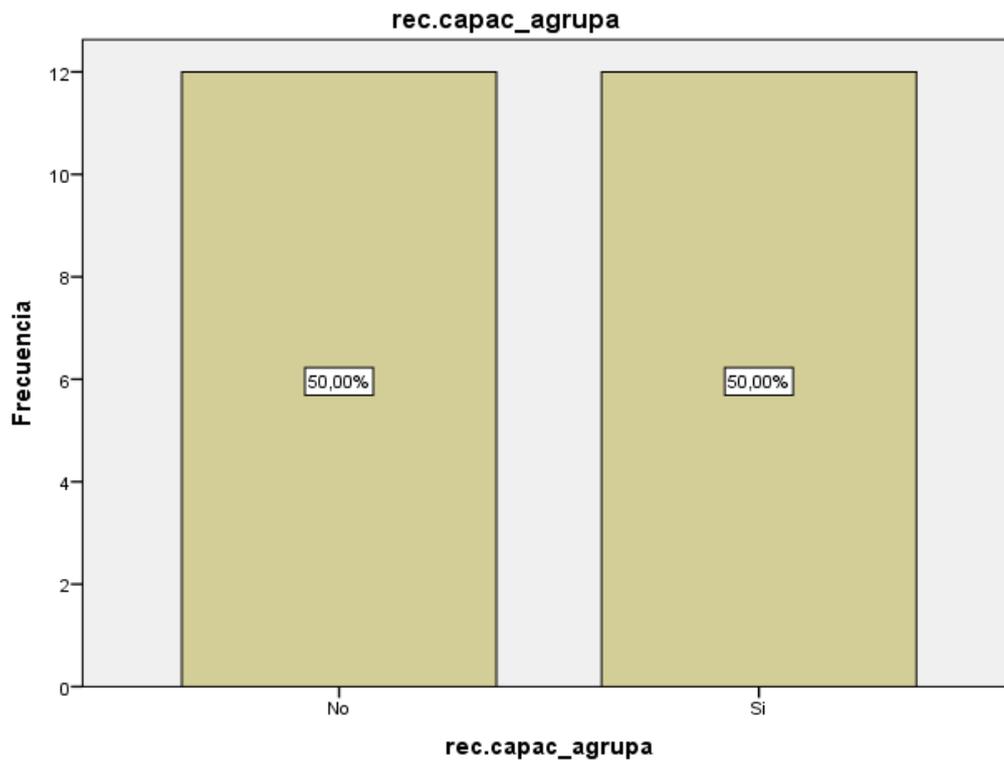
Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	12	50,0
	Si	12	50,0
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 25

Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito



Fuente: Tabla 25

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, manifestaron el 50% no recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, igualmente el 50% precisó que sí.

Tabla 26

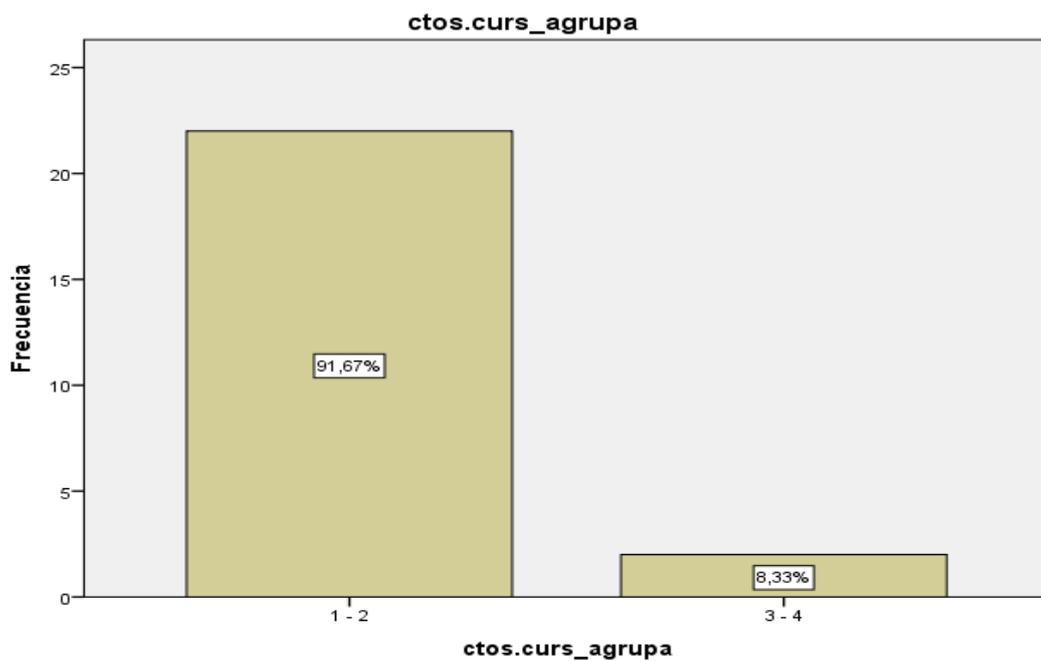
Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 - 2	22	91,7
	3 - 4	2	8,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 26

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 91.7% recibió de 01 a 2 capacitaciones, mientras que el 8.3% recibió de 3 a 4 capacitaciones respectivamente.

Tabla 27

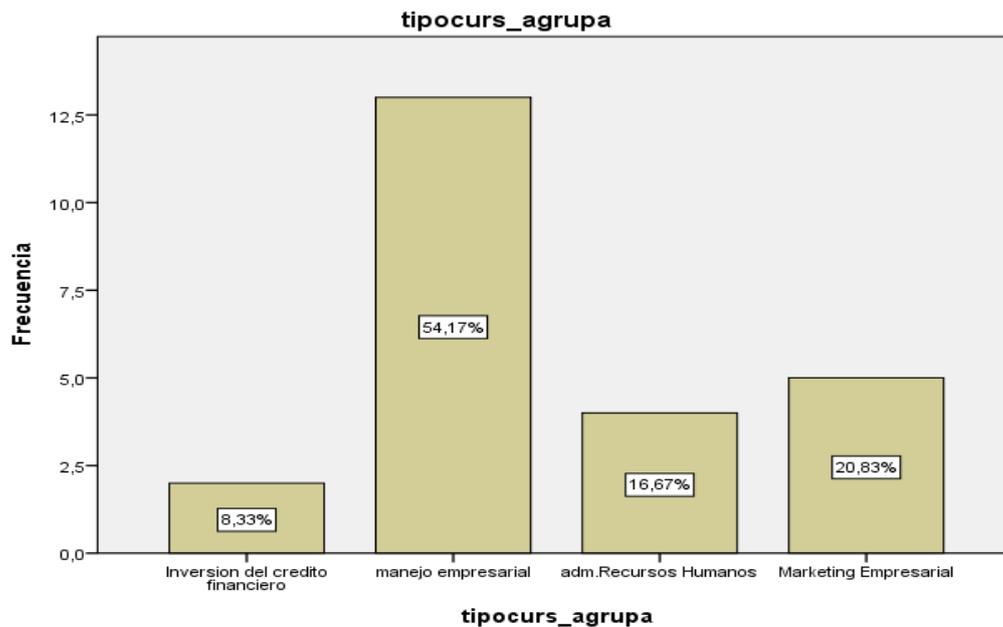
Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversion del credito financiero	2	8,3
	manejo empresarial	13	54,2
	adm.Recursos Humanos	4	16,7
	Marketing Empresarial	5	20,8
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 27

Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla 27

DESCRIPCIÓN

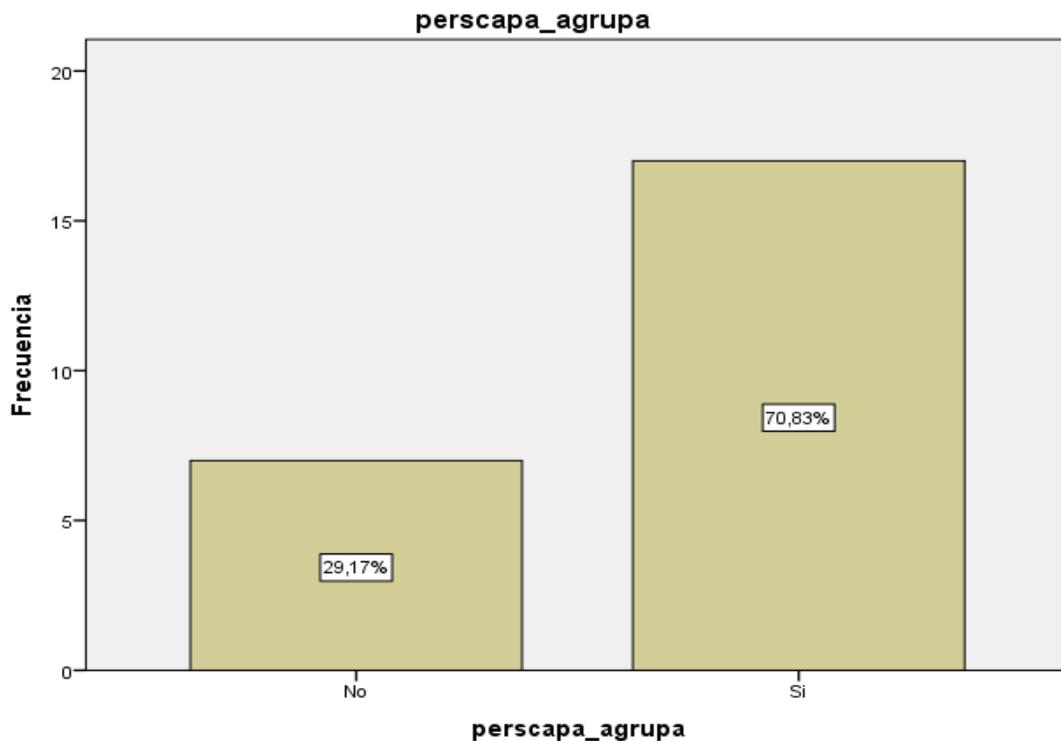
En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 8.3% participaron en cursos de capacitación de inversión del crédito financiero, el 54.2% en manejo empresarial, el 16.7% en administración de recursos humanos, mientras que el 20.8% en marketing empresarial.

Tabla 28
Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	7	29,2
	Si	17	70,8
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 28
Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 28

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el 29.2% no recibieron capacitación, mientras que el 70.8% dijeron que su personal si recibió capacitación.

Tabla 29

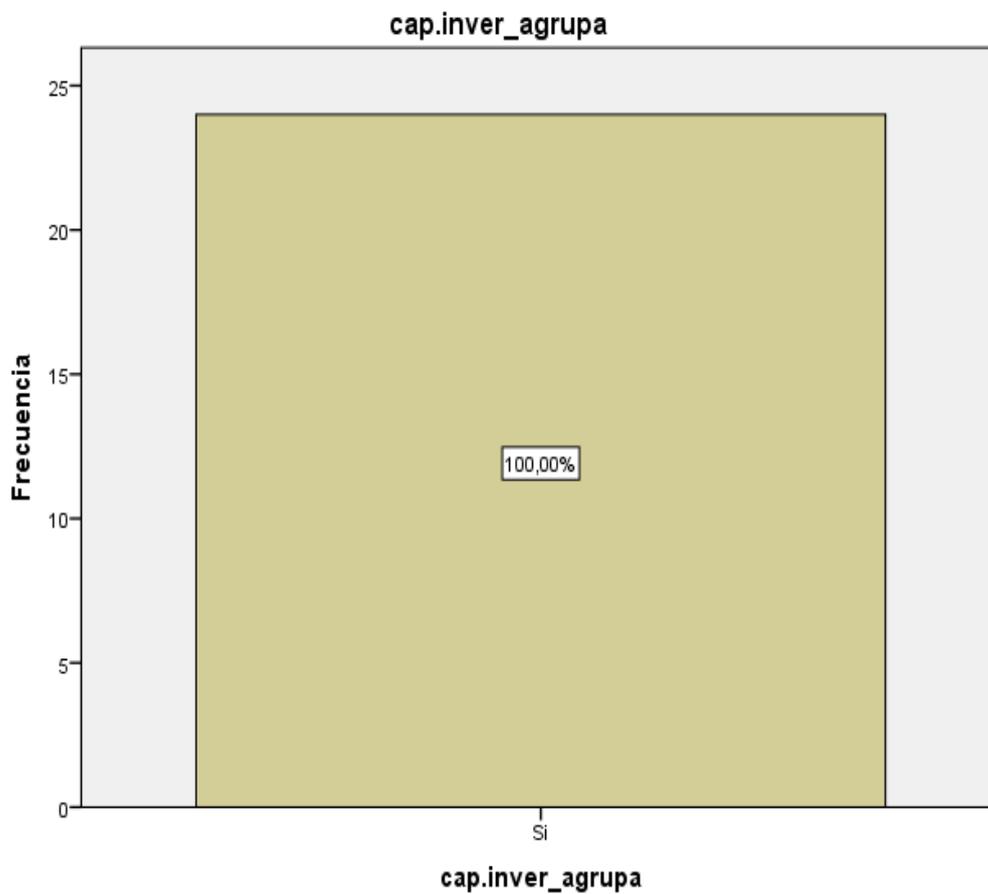
Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 29

Considera que la capacitación es una inversión



Fuente: Tabla 29

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.

Tabla 30

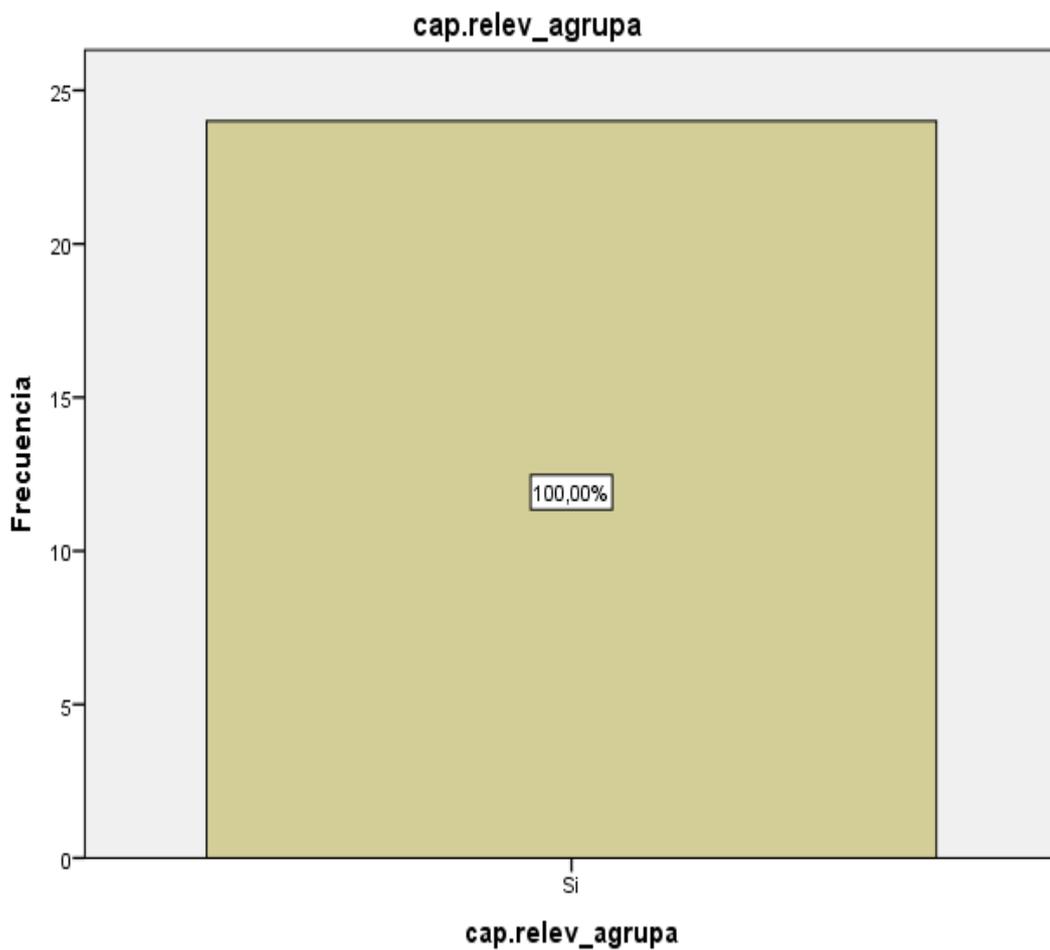
Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

Válido	Si	Frecuencia	Porcentaje
	Si	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 30

Considera que la capacitación del personal es relevante



Fuente: Tabla 30

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación es relevante para su empresa.

Tabla 31

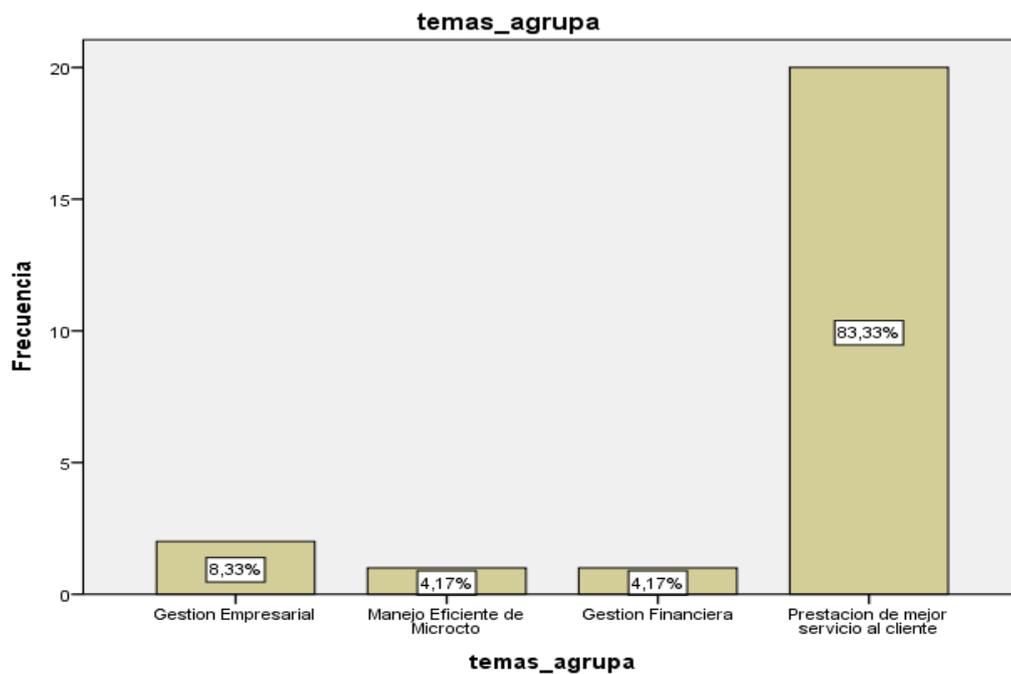
Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Gestion Empresarial	2	8,3
	Manejo Eficiente de Microcto	1	4,2
	Gestion Financiera	1	4,2
	Prestacion de mejor servicio al cliente	20	83,3
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 31

Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.



Fuente: Tabla 31

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, el 8.3% recibieron capacitación en gestión empresarial, el 4.2% en manejo empresarial, el 4.2% en gestión financiera, mientras que el 83.3% en prestación de mejor servicio al cliente.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 32

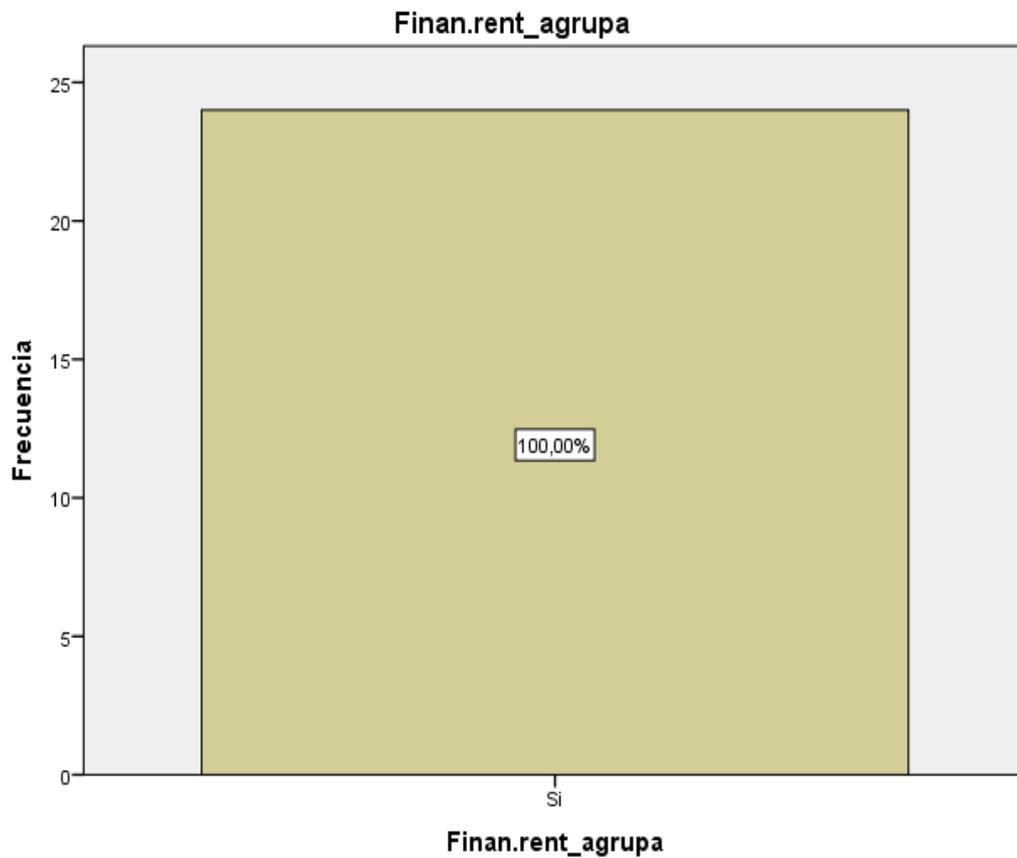
El financiamiento mejora la rentabilidad en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 32

El financiamiento mejora la rentabilidad



Fuente: Tabla 32

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Tabla 33

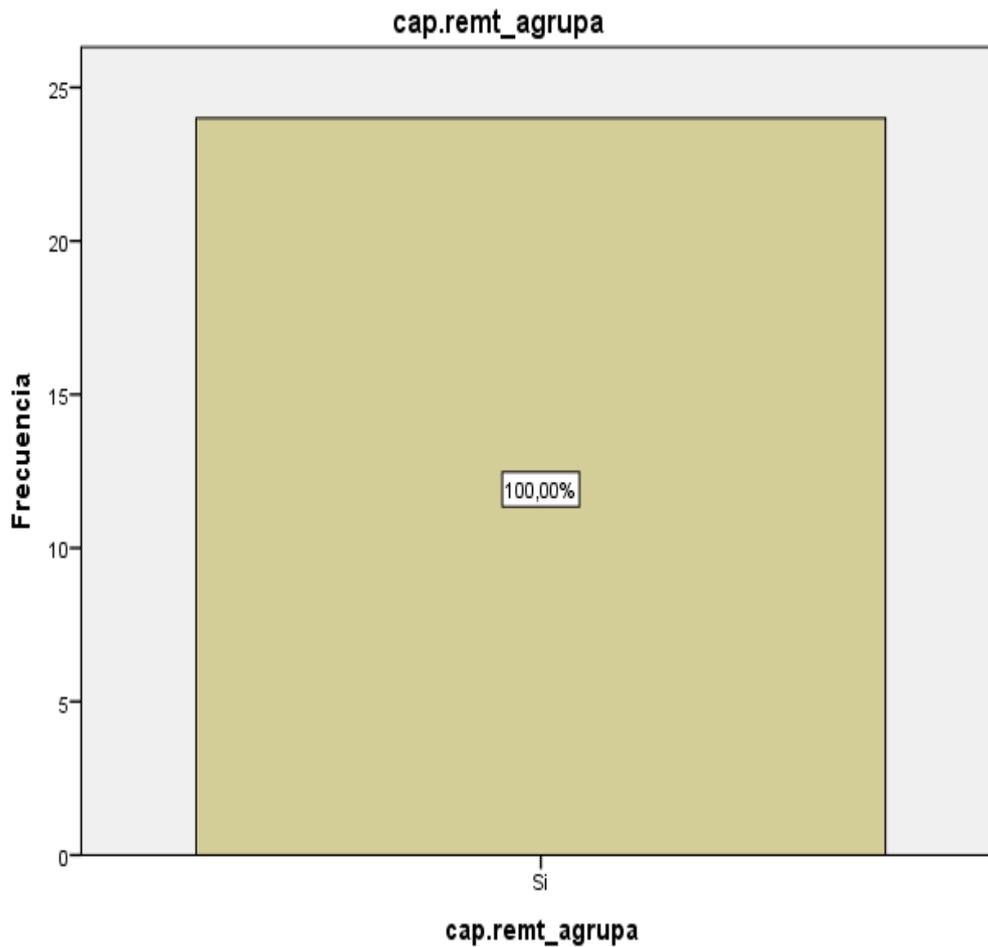
La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 33

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 33

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación sí ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Tabla 34

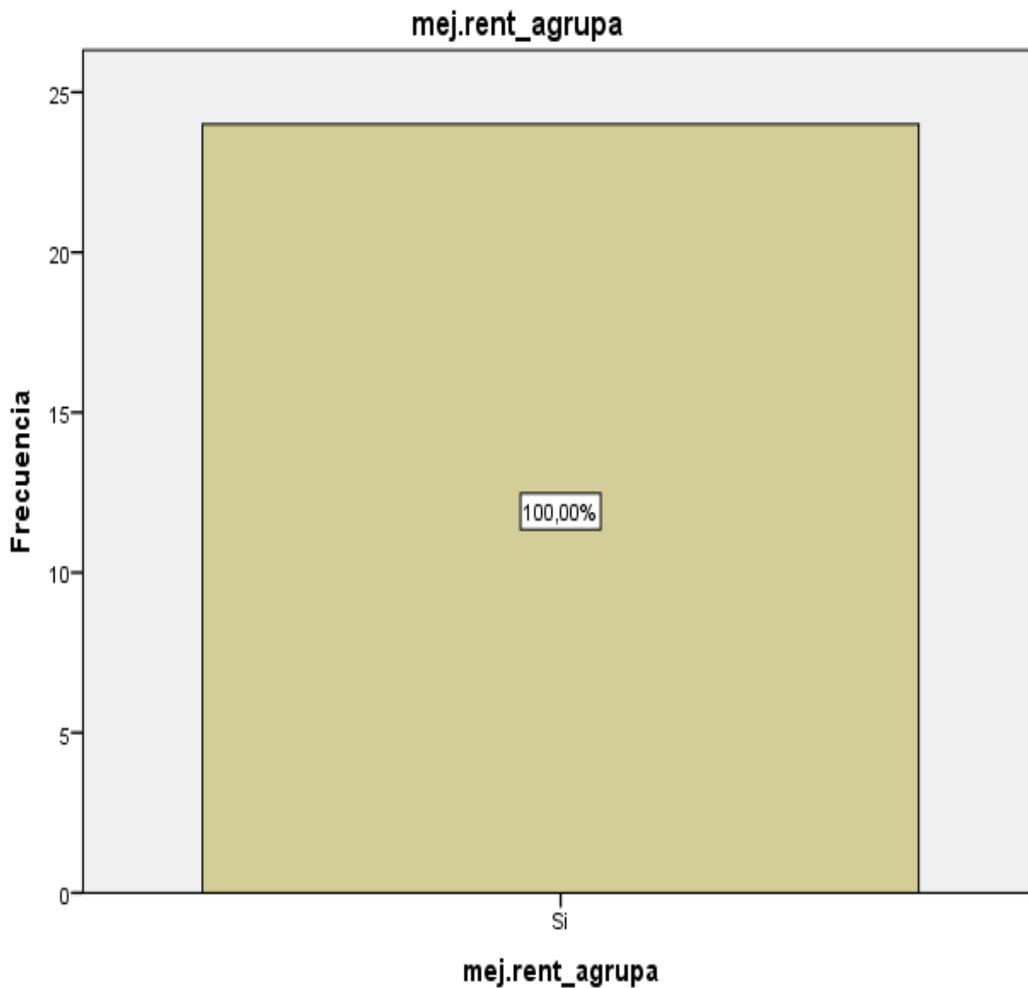
La rentabilidad mejoro en los últimos años en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018

Válido	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 34

La rentabilidad mejoro en los últimos años



Fuente: Tabla 34

DESCRIPCION

En la tabla y figura 34 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, indicaron que sí ha mejorado la rentabilidad en los últimos años.

Tabla 35

La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	21	87,5
	Si	3	12,5
	Total	24	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Figura 35

La rentabilidad disminuyo en los últimos años



Fuente: Tabla 35

DESCRIPCIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, el 87.5% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años, mientras que el 12.5% manifiesta que sí.

4.2 Análisis de los resultados

Respecto a los empresarios

- a) De todas las Micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que los representantes legales son personas que oscilan entre los 28 y 37 años en un (09), según lo mostrado en la (Tabla 01), resultados en función al 100%, lo que guarda relación con lo encontrado con Lobo (10) establece que el 85% de las edades de los empresarios está entre 26 a 55 años y con Vergara (24) el cual establece que el 36,9% de los representantes legales tienen entre 27 a 35 años de edad.
- b) El 54.2% de los representantes legales encuestados son del sexo Femenino (ver tabla 02), lo que no guarda relación con los resultados encontrados por Lobo (14), 66% son hombres y Vergara (58), 89,2% de los representantes legales que son pertenecientes al sexo masculino.
- c) El 41.7% de los microempresarios encuestados tienen el grado de instrucción Superior Universitaria completa (ver tabla 03), mientras que, Vergara (42), el 64,6% de los representantes se encuentra con estudios secundarios y Lobo (21), el 46% tiene estudios secundarios.
- d) Del 100% de los empresarios encuestados el 66.7% se dedican al comercio, (ver tabla 6), lo que concuerda con Vergara (59), el 90,8% de los representantes tienen como ocupación ser comerciantes y Lobo (2018), el 80% se dedica a ser comerciante

Respecto a las características de las Mypes

- a) Del 100% de los empresarios encuestados el 87.5% manifiestan que se encuentran en el sector y rubro de 2 a 11 años (ver tabla 07), lo cual

guarda relación con Vergara (2018), el 43,1% (28) son empresas que tienen entre 4 a 8 años de Tiempo y Lobo (2018), 6 a más de 16 años. Valerio (2017) el 67% tienen más de 3 años en el rubro

- b) El 95.8% de los empresarios manifiestan que el motivo de la formación de las Mypes fue con la finalidad de generar ganancias (ver tabla 12), lo cual no guarda relación con Vergara (2018), el 50,8% (33) son empresas que tiene como motivo de formación de subsistencias.

Respecto al Financiamiento

- a) El 100% de los empresarios indicaron que recurrieron a entidades financieras, financiamiento con terceros, lo cual guarda relación con lo que indica, Vergara (2018), donde manifiesta que el 92,3% (60) son financiados por terceros, asimismo Lobo (2018), respecto al financiamiento: el 74% se financia por terceros para el financiamiento de su actividad productiva, de las micro y pequeñas empresas y Huamani & Ramos sostuvo que el (23%) han realizado financiamiento de entidades crediticias, asimismo en la literatura sostiene, Drimer (2008), ya que todas las transacciones económicas están relacionadas directa o indirectamente con flujos de fondos financieros, por lo cual es necesario la participación del área financiera en la toma de decisiones estratégicas de toda organización económica.
- b) El 45.8% de los empresarios pagan una tasa de interés de 1 – 4% mensual (ver tabla 15), lo cual guarda relación con lo encontrado por, Lobo (2018), 1.5 a 2% mensual, mientras que Vergara (2018), expone que los microempresarios pagan 12% de interés mensual, lo que encontramos en

la literatura según datos de INKARI (2015), obtener un financiamiento es una ventaja para la empresa porque le permite financiarse sin arriesgar su patrimonio personal, además el interés se constituye como un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca.

- c) Según los datos obtenidos sobre en que fue invertido el crédito financiero los microempresarios sostuvieron que 54.2% han invertido en capital de trabajo (ver tabla 18), lo cual guarda relación con Huamani & Ramos (2016), las fuentes de financiamiento han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo en un (64%), asimismo Lobo (2018), el 63% invirtieron el crédito en capital de trabajo. Vergara (2018), el 44,6% invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo, mientras que, Valerio (2017), nos dice que el 67% invirtieron el financiamiento obtenido en compra de mercadería, sabiendo que en la literatura nos dice Kong & Moreno (2014), 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.

Con respecto a los plazos en que los empresarios solicitan un crédito el 66.7% manifestaron que fue a largo plazo (ver tabla 22), lo cual guarda relación con, Vergara (2018), el 72,3% (47) les otorgaron créditos a largo plazo, mientras que Valerio (2017) y Lobo (2018), precisa que el crédito

otorgado fue de corto plazo, el 78% , 63% respectivamente. Lo cual en la literatura INKARI (2015), sugiere, hacer un plan de pago antes de adquirir el crédito Esta planeación a priori es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto y largo plazo en los cuales los empresarios puedan ver claramente la liquidez que tendrán sus empresas una vez comiencen con el pago del crédito adquirido.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito

- a) El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibió capacitación para la administración del crédito financiero. Estos resultados coinciden con los encontrados por Lobo (2018), el 74% no recibió capacitación al otorgar el crédito y Vergara (2018) el 80,0% el personal no percibió ningún tipo de capacitación, respecto a la literatura, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2016), cada vez son más las empresas que invierten en programas de capacitación para sus empleados, con el fin de aumentar la productividad y generar ventajas competitivas que lleven a un mejor posicionamiento en el mercado.
- b) El 70.8% del personal recibió capacitación (ver tabla 28), estos resultados no coinciden con Vergara, (2018), el 80,0% del personal no percibió ningún tipo de capacitación. Por lo que la literatura responde a, la capacitación empresarial promueve el aprendizaje en determinadas áreas del conocimiento y fortalece las habilidades de los empleados para alcanzar un ejercicio profesional más óptimo.
- c) El 100% de los microempresarios encuestados sostienen que la capacitación es una inversión, lo cual guarda relación con los resultados

de Vergara, (2018), y Lobo (2018), el 90,8% y el 77% consideran que la capacitación es una inversión, al respecto la literatura de, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2016), cada vez son más las empresas que invierten en programas de capacitación para sus empleados, con el fin de aumentar la productividad y generar ventajas competitivas que lleven a un mejor posicionamiento en el mercado.

- d) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa (ver tabla 30). Estos resultados coinciden a los encontrados por lobo (2018) y Vergara (2018) el 77% y el 90,8% consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. Lo cual en la literatura sostiene, Hidalgo & Ponce (2011), se considera que el concepto de capacitación es un concepto muy relevante dentro de nuestra propuesta de trabajo, ya que el mismo es central en los análisis y estrategias del SENCE para implementar sus programas orientados tanto para la microempresa como para las/os trabajadores.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

- a) En 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, lo mismo que guarda relación con, Lobo (2018), el 80% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, asimismo Vergara (2018), indica que el 87,7% creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. Lo cual en la literatura sostiene Vergara (2012), una empresa dentro de un contexto muy dinámico se ve influenciado por muchas variables externas; de ser

así es probable que tenga mayores problemas si es que no implanta estrategias empresariales de crecimiento que permitan obtener mayores rentabilidades.

- b)** El 100% de los microempresarios encuestados indicaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos hallazgos no guardan relación con lo encontrado en Valerio (2017), que solo el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró, mientras que Vergara (2018), el 90,8% mejoro su rentabilidad, al respecto la literatura, Vergara (2012) las rentabilidades que obtienen las empresas hoy en día es consecuencia de varias políticas y decisiones; por lo tanto se deben desarrollar operaciones eficaces donde se deben de combinar la liquidez del negocio, la administración de los activos y la deuda que ejercen efectos en los resultados de las operaciones.
- c)** El 87.5% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Estos resultados guardan relación con los encontrados por Vergara (2018), el 90,8% no disminuyo su rentabilidad en los últimos años. Por lo tanto, en la literatura Vergara (2012), por esa razón se hace necesario manejar los costos sin excederse entendiéndose que el incremento de los costos se debe a operaciones ineficientes, aunque muchas veces se debe al uso intensivo de la deuda lo que generaría una disminución de la utilidad neta si es que se descuenta los intereses gravado en el Ejercicio económico.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- Del 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas, el El 37.5% (09) de los representantes legales tienen una edad comprendido entre 28 y 37 años, el 25% (06) entre 38 a 47 años asimismo el 37.5 % (09) su edad fluctúa del 48 a 56 años
- El 54.17% (13) son del sexo femenino, mientras que el 45.83% (11) son del sexo masculino.
- El 41.7 % (10) tienen superior universitaria completa, el 16.7% (4) superior universitaria incompleta, el 12.5% (03) superior no universitaria completa, el 4.2% (1) superior no universitaria incompleta mientras que el 25% (06) tienen secundaria/primaria.
- El 41.7% (10) son solteros, el 25% (6) son casados, el 20.8% (5) son convivientes, mientras que el 12.5% (3) son divorciados.
- El 41.7% (10) estudio contabilidad/administración, el 4.2% (1) estudio para docente mientras que el 54.2% (13) estudio otra profesión.
- El 66.7% (16) son comerciantes/empresario, el 4.2% (1) administradores mientras que el 29.2% (7) se dedican a otros trabajos.

Respecto a las características de las microempresas

- El 87.5% (21) tienen de 2 a 11 años, el 4.2% (1) tienen de 12 a 21 años, mientras que el 8.3% (2) tienen de 22 a 30 años.
- Del 100% (24) de los encuestados son micro y pequeñas empresas formales.

- El 100% (24) de los encuestados la formalidad beneficia a las micro y pequeñas empresas.
- El 66.7% (16) tienen de 2 a 11 trabajadores, el 16.7% (4) tienen de 12 a 21 trabajadores, mientras que el 16.7% (4) tienen de 22 a 30 trabajadores permanentes.
- El 87.5% (21) manifestaron que tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales, el 8.3% (2) tienen de 4 a 6 trabajadores, mientras que el 4.2% (1) de 7 a 10 trabajadores eventuales
- El 95.8% (23) su motivo de su formación fue para obtener ganancia, mientras que el 4.2% (1) fue por subsistencia

Respecto al financiamiento

- El 100% (24) de las micro y pequeñas empresas encuestadas, manifiestan que financian su actividad productiva con financiamiento de terceros
- El 16.7% (4) recurren a la BBVA para financiar su actividad, el 12.5% (3) a MiBanco, el 25% (6) a Credis/Scotiabank, mientras que el 45.8% (11) recurren a otras entidades financieras para financiar su actividad productiva
- El 45.8% (11) paga de 1 a 4% de interés, el 37.5% (9) paga 5 a 7% mientras que el 16.7% (4) paga una tasa de interés de 8 a más
- El 20.8% (5) a percibido un grado de satisfacción alto por parte de las entidades financieras, el 62.5% (15) aceptable, mientras que el 16.7% (4) indica que el grado de aceptación del crédito otorgado es bajo
- El 16.7% (4) financio su crédito en 6 meses, el 16.7% (4) en un año, mientras que el 66.7% (16) lo hicieron de 2 años a más

- El 54.2% (13) han utilizado su crédito en capital de trabajo, el 29.2% (7) en mejoramiento de local, mientras que el 16.7% (4) lo invirtieron en activos fijos.
El 20.8% (5) recibieron su crédito de acuerdo a lo solicitado mientras que el 79.2% (19) no recibieron el crédito en el monto solicitado
- El 37.5% (9) manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/5,000 a S/15,000, el 41.7% (10) precisa que fue de S/. 16,000 a S/25,000, mientras que el 20.83% (5) preciso que fue de S/26,000 a S/50,000 respectivamente
- El 25% (6) no conocen el riesgo por un crédito impago, mientras que el 75% (18) precisaron que sí.
- El 33.3% (8) financiaron su crédito a corto plazo, mientras que el 66.7% (16) preciso que fue a largo plazo.
- El 54.2% (13) manifestaron que solicitaron refinanciamiento de su crédito 1 sola vez, el 33.3% (8) lo hicieron 2 veces, mientras que el 12.5% (3) solicitaron refinanciamiento de 3 a más veces
- El 66.7% (16) manifestaron que si una financiera extranjera le quisiera otorgar crédito financiero no aceptaría, mientras que el 33.3% (8) dijeron que sí.

Respecto a la capacitación

- El 50% (12) no recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, igualmente el 50% (12) precisó que sí
- El 91.7% (22) recibió de 01 a 2 capacitaciones, mientras que el 8.3% (2) recibió de 3 a 4 capacitaciones respectivamente.

- El 8.3% (2) participaron en cursos de capacitación de inversión del crédito financiero, el 54.2% (13) en manejo empresarial, el 16.7% (4) en administración de recursos humanos, mientras que el 20.8% (5) en marketing empresarial
- El 29.2% (7) no recibieron capacitación, mientras que el 70.8% (17) dijeron que su personal si recibió capacitación
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados considera a la capacitación es relevante para su empresa
- El 8.3% (2) recibieron capacitación en gestión empresarial, el 4.2% (1) en manejo empresarial, el 4.2% (01) en gestión financiera, mientras que el 83.3% (20) en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (24) de los representantes legales encuestados, ha mejorado la rentabilidad de su empresa
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación sí ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados, indicaron que sí ha mejorado la rentabilidad en los últimos años
- El 87.5% (21) considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años, mientras que el 12.5% (3) manifiesta que sí.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Es bueno saber que hay personas jóvenes liderando un negocio, lo cual manifiesta que en este mundo competitivo las personas jóvenes están visionando contar con un negocio propio que respalde su calidad de vida, por lo que se recomienda que no dejen de buscar nuevas ideas de negocio y crecer por cuenta propia, ayudando a la generación de puestos de trabajo.
- Con los datos estadísticos obtenidos podemos resaltar que las féminas están al mando del negocio de la compra y venta de agua de mesa, por lo que se recomienda que los hombres también tomen su iniciativa de encomendarse el negocio ya que, en este tiempo de altos grados de calor, la población no dejara de consumir el producto por ser un elemento de vital importancia para la humanidad.
- Se recomienda que los microempresarios continúen llenándose de conocimientos y continúen estudiando a fin de poder manejar el negocio y buscar estrategias que lo mantenga estable y no decaiga.
- Se recomienda que los empresarios solteros complementen su vida con la unión y calor de un hogar, lo cual motivara a su toma de decisiones y podrá resurgir su estabilidad empresarial y contara con el soporte de una compañera.
- Que los estudios son la herencia que perdurara siempre, por lo mismo se recomienda que los microempresarios, se tomen un tiempo para continuar estudiando y lograr sobresalir por cuenta propia aplicando lo aprendido en el camino para el desarrollo y buen manejo de su empresa.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que los empresarios cultiven estrategias para el manejo del personal y la empresa a fin de que sigan cumpliendo años en el rubro, y no decaiga, porque el agua es fuente de vida, y es considerado como el primer elemento de vital importancia para la humanidad.
- Que se siga manteniendo la formalidad, ya que su accionar los hará trabajar sin contratiempos ni lamentaciones o cierre del negocio.
- Que continúen inculcando valores de formalidad para futuros empresarios.
- Que los empresarios manifiesten su confianza en su personal y los haga permanentes ya que conllevará a que el negocio no decline, por lo que los trabajadores con experiencia garantizarán el buen desarrollo del negocio.
- Que los empresarios cuenten con un haz bajo la manga contando con personal eventual, lo cual podría suplir en algún inconveniente que un trabajador permanente pueda tener.
- Se recomienda que los microempresarios sigan trabajando para brindar un buen servicio de calidad, y que el producto se venda constantemente y no falten los pedidos.

Respecto al financiamiento

- Que busquen otras formas adicionales de financiar su actividad, ya que podría ser beneficioso no pagar intereses de los bancos.
- Se recomienda a los empresarios hacer una comparación de las opciones que un banco ofrece con las otras entidades financieras o no financieras.

- Ya que el préstamo que recibimos tiene un cierto grado de interés se recomienda cumplir con los pagos en las fechas establecidas y evitar pagar moras que afecten sus finanzas.
- Un microempresario debe considerar si realmente necesita un préstamo y si lo va poder asumir en el tiempo establecido de no responder a la deuda se podrían generar implicancias negativas, que afectaran a la empresa
- Se recomienda solicitar los créditos en plazos cortos y la cantidad que pueda ser asumida cuidándose de no superar el límite de endeudamiento.
- Se recomienda solicitar los créditos solo para realizar una inversión, (capital de trabajo), y de esta manera poder cumplir con el pago de la cuota.
- El microempresario debe hacer una proyección del crédito para así encontrar de forma detallada los abonos a capital, los pagos de intereses, las comisiones y los seguros que se aplican cada vez que realice el pago de una cuota, y solicitar el préstamo de acuerdo a la posibilidad de pago.
- Se recomienda informarse mejor sobre los riesgos o negativas que incurre un crédito impago, ya que conlleva a la aplicación de intereses por la demora y muchas veces puede extenderse a tasas muy altas, por lo tanto, antes de firmar el pagare con el banco se recomienda leer todas la clausulas expuestas en el contrato.
- Que los empresarios opten por la financiación a corto plazo ya que sus compromisos con los bancos solo serán por pocos años y la garantía otorgada que muchas veces son los activos de la empresa no estarán en riesgo.
- Se recomienda que los microempresarios no soliciten refinanciamiento porque esto puede conllevar al incremento del saldo de la deuda hasta en un

100%, por lo que antes de tomar la decisión de refinanciar se debe hacer una simulación de deuda si es conveniente o no la acción de refinanciamiento.

- Se recomienda a los microempresarios informarse sobre las condiciones de entidades no bancarias (cajas municipales), ya que estos cuentan con una menor tasa de interés y penalidades, lo que es más conveniente que las entidades extranjeras.

Respecto a la capacitación

- Los microempresarios deben solicitar a la entidad financiera les brinden un asesoramiento antes del otorgamiento del crédito.
- Que los empresarios no se nieguen a ser capacitados y se den tiempo para participar en las capacitaciones.
- Que los microempresarios se interesen por los cursos de inversión del crédito financiero, ya que muchas veces los créditos solicitados son usados para pagar otras deudas.
- Los microempresarios deben capacitar a sus empleados, para estar actualizados y brindar una buena atención al cliente.
- Es bueno saber que los microempresarios tienen en cuenta que las capacitaciones son una inversión, se recomienda que busquen temas que tengan que ver con la calidad del producto y sean constantes.
- Que los empresarios se interesen en que su negocio sobresalga en el mercado y por ello las capacitaciones del personal debe ser referente al rubro del negocio.

Respecto a la rentabilidad

- Que el microempresario tenga en cuenta que no siempre el financiamiento mejorara la rentabilidad.
- Que realicen capacitaciones y lo pongan en práctica con la visión de que todo lo recibido por los expertos repercuta en el accionar del personal en el desarrollo y crecimiento de la empresa.
- Que manejen sus recursos de forma equilibrada para no decaer y se conserve la estabilidad y permanencia en el mercado, revisando constantemente los cambios en los estados financieros.
- Para obtener rentabilidad, los microempresarios deben conseguir que los clientes permanezcan en la cartera y estas a su vez recomienden el producto a familiares y amigos, lo cual lograra que los ingresos crezcan y por ende se mejorara la rentabilidad.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Ventocilla Ramirez, F. G. (2016). *GESTIÓN DE CALIDAD Y FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN DE AGUA DE MESA, DISTRITO DE IQUITOS, AÑO 2016*. Obtenido de Universidad Católica Los Angeles de Chimbote:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2790/GESTION_DE_CALIDAD_FORMALIZACION_VENTOCILLA_RAMIREZ_FIORELA_%20GEORGINA..pdf?sequence=1&isAllowed=y

Aravena Lienqueo, M. B. (2012). *UNIVERSIDAD DE CHILE FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN*. Obtenido de CREACIÓN DE UNA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA: Recuperado de: http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/108118/ec-aravena_1.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Becker, G. (2008). *El Capital Humano en la Nueva Sociedad*. Madrid.

Benner Caycho, J. (2009). *PRINCIPALES BENEFICIOS DE LA LEY MYPE*. Obtenido de MINISTERIO DE LA PRODUCCION: <http://www.prompex.gob.pe/miercoles/portal/mme/descargar.aspx?archivo=c1ded215-5c9c-44b1-9ce0-10484048c5f1.pdf>

Blumen Cohen, S., & Rivero Panaqué, C. (Julio de 2017). *Propuesta de un curso propedéutico para la formación en posgrado: Métodos de investigación en modalidad virtual*. Obtenido de PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ : http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9137/Blumen%20Cohen_Rivero%20Panaqu%C3%A9_Propuesta_curso_pedag%C3%B3gico%20%281%29%20%281%29.pdf?sequence=8&isAllowed=y

Cáceres, Y. (2015). *Más de 500,000 mypes están en riesgo de caer en mora con la banca*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/economia/mercados/500-000-mypes-riesgo-caer-mora-banca-85986>

Calderón Ruiz, L. e., & Guerra Angulo, M. C. (2016). “*ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DEL REGIMEN ESPECIAL LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, EN COMPARACIÓN CON EL REGIMEN LABORAL GENERAL – AÑO 2016*”. Obtenido de Universidad Privada del Norte: Recuperado de: <file:///C:/Users/Tesoreria/Downloads/Calder%C3%B3n%20Ruiz%20Loander%20Yeyson%20-%20Guerra%20Angulo%20Milton%20Cesar.pdf>

- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2016). *Capacitación del personal: la clave para el desarrollo empresarial*. Obtenido de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Servicios-Empresariales/Herramientas-Empresariales/Administracion/La-clave-para-el-desarrollo-empresarial.aspx>
- Ch F, P. (2013). *ETICA EN LA INVESTIGACION CIENTIFICA Y PRINCIPIOS ETICOS DE LA INVESTIGACION*. Obtenido de http://www.academia.edu/13122588/ETICA_EN_LA_INVESTIGACION_CIENTIFICA_Y_PRINCIPIOS_ETICOS_DE_LA_INVESTIGACION
- Chirio Flores, K. Y., & Álvarez Quico, R. N. (2016). *IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN EL CRECIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA, 2016*. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTÍN: Recuperado de: <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/4340/GSalqurn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Dominguez. (2009). *Fundamentos teoricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Drimer, R. (2008). *Teoría del financiamiento: evaluación y aportes*. Obtenido de Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios": Recuperado de: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf
- Ezcurra Zavaleta, G. (2017). *APLICACION DEL MODELO MILLER – ORR COMO HERRAMIENTA PARA AUMENTAR LA RENTABILIDAD SECTOR LANGOSTINERO 2014: CASO INVERSIONES SILMA SAC*. Obtenido de Universidad Católica los Angeles de Chimbote: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3005/DESEMPENO_OPTIMIZACION_DE_EFECTIVO_EZCURRA_ZAVALA_GHEN_KIS_AMILCAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fernandez Julca, D. (2017). *Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa inversiones–Tingo María, 2017*. Obtenido de Universidad Católica Los Angeles de Chimbote: Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5155/CONTROL_INTERNO_MYPES_FERNANDEZ_JULCA_DELIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Gomez Chavez, V. A. (2018). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO CONSTRUCCION - HUARAZ, 2016*. Obtenido de Universidad Catolica los Angeles de Chimbote:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3673/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_GOMEZ_CHAVEZ_VIVIANA_AURORA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Herrera García, B. (2011). *ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPEs y PYMEs*. Obtenido de Revista de la Facultad de Ciencias Contables:
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>
- Hidalgo Aguilera, M. C., & Ponce Ñanco, C. F. (2011). “*Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE*”. Obtenido de Universidad Austral de Chile: Recuperado de:
<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2011/feh632c/doc/feh632c.pdf>
- Huamani Quispe, M. M., & Ramos Chambi, P. (2016). *INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DE LA PROVINCIA DE CAMANÁ - 2015*. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTIN: Recuperado de:
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2775/ADhuquumm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- INKARI. (2015). *Inkari Perú Portal de negocios*. Obtenido de Recuperado de:
<http://www.inkariperu.com/mypes.html>
- Kong Ramos, J. A., & Moreno Quilcate, J. M. (8 de agosto de 2014). “*INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ – LAMBAYEQUE EN EL PERÍODO 2010-2012*”. Obtenido de UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO: Recuperado de:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Lázaro Alcántara, E. (2010). “*Gestión Eficiente de una Micro y Pequeña Empresa: Como superar el segundo año y sostenerse en el tiempo*”. Obtenido de PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ: Recuperado de:
<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/836>
- Lobo Shuña , L. L. (2018). *caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilildad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de yarinacocha, 2018*. pucallpa.

- Mares, C. (2013). *Micro y Pequeñas Empresas en el Peru*. Obtenido de Universidad de Lima:
http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf
- MEF. (2010). *Diseño del Programa Estratégico “Productividad de la Mype” - Presupuesto Por Resultados*. Obtenido de MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DIRECCIÓN NACIONAL DEL PRESUPUESTO PÚBLICO:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_public/documentac/PE0015_PPE_PRODUCTIVIDAD_Mypes.pdf
- Mideyros Peña, E. (2015). *Gestion de Calidad y formalizacion de las MYPES*. Obtenido de UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1050/GESTION_DE_CALIDAD_FORMALIZACION_MIDEYROS_PENA_ENRIQUE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Monge Iriarte, I. (2017). *Economia y Negocios de la Universidad de Chile*. Obtenido de MICRO-PEQUEÑAS EMPRESAS Y EL MERCADO FINANCIERO:
 Recuperado de: Recuperado de:
<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/149520/Monge%20Iriarte%20Ignacio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Paredes Juárez, A., & Rodríguez Esquivel, A. (2017). “*ACOGIMIENTO AL RÉGIMEN LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y SU EFECTO EN LAS CONTINGENCIAS LABORALES EN LA EMPRESA INDUSTRIAS GRAFISOL E.I.R.L, EN LA CIUDAD TRUJILLO EN EL AÑO 2016*.”. Obtenido de Universidad Privada del Norte: Recuperado de:
<http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11650/Paredes%20Juarez%20Aschly%20-%20Rodriguez%20Esquivel%20Ada%20Elisa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ponce Regalado, F. (2015). *La innovación en la micro y la pequeña empresa (MYPE): no solo factible, sino accesible*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú: <file:///C:/Users/Tesoreria/Downloads/19050-75633-1-PB.pdf>
- PYME. (2017). *Emprende PYME*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/ques-la-capacitacion.html>
- Ramos Mantari, G. K. (2016). *GESTION FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO EN LA EMPRESA COMUNICACIONES TELEMATICA S.A.C., SAN BORJA - 2015*. Obtenido de UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/6394/RAMOS_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Rodriguez Lava, J. (mayo de 2018). *Mypes representan el 98% de empresas que le venden al Estado*. Obtenido de La Republica:
<https://larepublica.pe/sociedad/1244860-mypes-representan-98-empresas-le-venden>
- Sánchez Ballesta, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de Analisis contable: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Sotomayor, N. (octubre de 2014). *SBS: Actualmente se financia el 60% de mypes en el país*. Obtenido de La Republica:
https://www.google.com.pe/search?rlz=1C1SQJL_esPE813PE814&ei=iXT8W73GIMmG5wKovYxA&q=como+se+financian+las+mypes+en+el+peru&oq=como+se+financian+las+mypes&gs_l=psy-ab.1.0.0i22i30i9.6216.11102..13622...0.0..1.469.6227.0j13j10j2j2.....0....1..gws-wiz.....
- Súarez Cariat, N. (2018). *IMPACTOS DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO EN EL PERÚ*. Obtenido de Universidad de Piura: https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3642/TSP_AE-L_015.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- SUNAFIL. (Junio de 2016). *Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral*. Obtenido de Recuperado de: <https://www.sunafil.gob.pe/noticias/item/3843-regimen-laboral-en-la-micro-y-pequena-empresa-mype.html#iv-seguridad-social-en-el-r%C3%A9gimen-laboral-de-la-mype>
- Torres Preciado, V. H., & Polanco Gaytán, M. (2009). *Semestre Económico - Universidad de Medellín*. Obtenido de LA CREACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEOS EN EL SECTOR DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPE) DE MÉXICO 1999-2003:
Recuperar <http://repositorio.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/1038/La%20creaci%C3%B3n%20de%20establecimientos%20y%20empleos%20en%20el%20sector%20de%20micro%20y%20peque%C3%B1as%20empresas%20%28MYPE%29%20de%20M%C3%A9xico%201999-2003.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Valerio Flores, J. L. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro – compra y venta de lubricantes y repuestos automotrices, de la provincia de Huarmey, año 2017*. Obtenido de Universidad Católica los Angeles de Chimbote: Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5433>

- Vasquez Pacheco, F. (2010). *Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo conibo del distrito Calleria, periodo 2009 2010*. pucallpa.
- Vergara Del Águila, M. A. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018*. Obtenido de Universidad Católica Los Angeles de Chimbote: Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4835/FINANCIAMIENTO_MICRO_VERGARA_DEL_AGUILA_MARIA_AMELIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vergara Girón, C. D. (2012). *ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE LAS MYPES COMERCIALES EN EL DISTRITO DE RUP A RUP A, PERIODO: 2008-2009*. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA: Recuperado de:
<http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/214/ADM52.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

7.2. Anexo

7.2.1. Anexo 1: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018**”.

Encuestador(a): Domitila Vega Marcos

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:**

- a) Primaria/Secundaria
- b) Superior universitaria completa
- c) Superior universitaria incompleta
- d) Superior universitaria incompleta
- e) Superior no universitaria

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

1.5 **Profesión:**

- a) **Contador/adm**
- b) docente.....
- c) otros

1.6 **Ocupación**

- a) **Comerciante**
- b) **administrador**
- c) **otros**.....

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:
a) Formal (.....) b) Informal (.....)
- 2.3. Cree Ud. Que la formalidad beneficia a su empresa a) si b) no
- 2.4 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.5 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.6 Motivos de formación de la Mype:
a) Obtener ganancias (.....) b) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:**
a) Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)
b) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **A que entidades recurre para obtener financiamiento**
a) BBVA b) MI BANCO c) SCOTIABANK D) OTROS
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga
a) 1 – 4 % b) 5 – 7% c) 8 a mas
- 3.4. Cuál es el grado de satisfacción de la financiera que le otorgo el préstamo
a) alto b) aceptable c) bajo
- 3.5. En cuanto tiempo financio su crédito
a) 6 meses b) 1 año c) 2 años a mas
- 3.6. En que fue invertido el crédito otorgado
a) Capital de trabajo b) Mejoramiento y/o ampliación del local c) activos fijos
- 3.7. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:
a) Si (...) b) No (...)
- 3.8. Cual fue el monto promedio del crédito otorgado
a) 5,000 - 15000 b) 16,000 – 25,000 c) 26,000 – 50,000
- 3.9. Conoce ud. El riesgo de un crédito impago
a) Si b) No
- 3.10. **En qué plazo fue otorgado el crédito:**
a) corto plazo: (...) b) Largo plazo: (...)
- 3.11. **cuantas veces a solicitado refinanciamiento**

- a) 1 vez b) 2 veces c) 3 veces a mas

3.12. **si una financiera es extranjera aceptaría las condiciones y el interés”**

- a) si b) no

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1. **Recibió Ud. Capacitación para la administración del crédito financiero:**

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

4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud.:**

- a) 1 -2 b) 3 -4 c) 5 a mas

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

- a) Inversión del crédito financiero..... b) Manejo empresarial.....
c) Administración de recursos humanos.....d) Marketing Empresarial....

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

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

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:**

- a) Gestión Empresarial..... b) Manejo eficiente del microcrédito.....
c) Gestión Financiera..... d) Prestación de mejor servicio a los clientes.....

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 (...)

Pucallpa, noviembre de2018

7.2.2 Anexo 2: Artículo científico



**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 compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Vega Marcos Domitila

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018”

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 24 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos personas que oscilan entre los 28 y 56 años, 54.2% son del sexo femenino, el 41.7% tienen el grado de instrucción Superior Universitaria completa, el 64,6% son comerciantes. El 87.5% tienen entre 2 a 11 años en el rubro empresarial, son formales por lo tanto beneficia a las Mypes, el 66,7%, tienen de 2 a 11 trabajadores permanentes y el 87.5% tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales, el 95.8% se formó para obtener ganancia. Solicitaron financiamiento de entidades bancarias, el 45.8% recurrieron a diversas agencias crediticias, el 45.8% paga de 1-4% de interés mensual, el 62.5% manifestaron su grado de aceptación de las entidades bancarias como aceptable, el 66.7% indicaron que su financiamiento lo hicieron de 2 años a mas, el 54.2% lo invirtieron en capital de trabajo, los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de S/. 16,000 a S/25,000, a largo plazo, lo cual el 75% conocen los riesgos de un crédito impago, asimismo el 54.2% solicitaron refinanciamiento para el cumplimiento de la deuda, lo cual el 66.7% manifestaron que no aceptarían condiciones ni interés de

financieras extranjeras, el 50% de los microempresarios recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 91.7% recibieron de 1 a 2 capacitaciones, donde el 54.2% se capacitaron en manejo empresarial, el 70.8% capacitó a su personal, por lo que consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas, donde 8.3% capacitaron al personal en prestación de mejor servicio al cliente. El financiamiento y la capacitación mejoraron su rentabilidad y el 87.5% afirmaron que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, Capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRAC

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of table water in the district of Yarinacocha, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 24 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults who range between 28 and 56 years, 54.2% are of the female sex, 41.7% have the full Higher Education degree, 64.6% are merchants. 87.5% have between 2 and 11 years in the business sector, they are formal, therefore benefit the Mypes, 66.7%, have from 2 to 11 permanent workers and 87.5% have from 1 to 3 temporary workers, the 95.8% was formed to make a profit. They requested financing from banks, 45.8% resorted to various credit agencies, 45.8% paid 1-4% monthly interest, 62.5% stated their acceptance of banking entities as acceptable, 66.7% indicated that their financing they did it from 2 years to more, 54.2% invested it in working capital, the loans granted were in the

amounts requested of S /. 16,000 to S / 25,000, in the long term, which 75% know the risks of an unpaid credit, also 54.2% requested refinancing for the fulfillment of the debt, which 66.7% said they would not accept financial conditions or interest foreign, 50% of microentrepreneurs received training prior to granting the loan, 91.7% received 1 to 2 training, where 54.2% were trained in business management, 70.8% trained their staff, so they consider the training as an investment and relevant to their companies, where 8.3% trained the staff in providing better customer service. Financing and training improved their profitability and 87.5% affirmed that the profitability of their company has not decreased in recent years.

KEYWORDS: Financing, Training, profitability and Mypes.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación referente a la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018 es muy relevante ya que las micro y pequeñas empresas han servido a los peruanos para generar empleo e ingresos, por lo que hoy en día existe un sinnúmero de personas desempleadas y bajos de economía lo cual las MYPES se constituyen como la mejor alternativa para generar empleo a nivel nacional asimismo el empresario consigue trabajo creando su propio negocio en calidad de autoempleo.

La necesidad económica es cada vez, un punto muy preocupante para la sociedad ya que la canasta familiar ha evolucionado y por lo tanto subido los precios es así que los presupuestos de las familias muchas

veces no son cubiertas para sus necesidades, lo cual algunos empresarios deciden emprender un negocio propio de acuerdo a las necesidades requeridas por la población asimismo con el propósito de generar un ingreso y poder solventar sus gastos diarios y el de su familia.

En este mundo cada vez más competitivo un empresario debe manejar muy bien el tema del negocio, buscar estrategias de venta, capacitaciones constantes con el objetivo de lograr la supervivencia del mismo en el mercado; se manifiestan tantos problemas significativos que hacen que una micro y pequeña empresa no supere su estabilidad y en consecuencia no logran su evolución productiva y rentable.

Es importante mencionar que, para lograr la supervivencia del negocio en el mercado es necesario contar con recursos que puedan solventar el negocio, es ahí donde entra a tallar los créditos financieros y la buena administración de los que están a cargo de la empresa.

Asimismo es importante resaltar que las empresas deben invertir en el factor más importante en la supervivencia del mismo, lo cual es el personal que labora en dicha entidad, por lo que se dice que la capacitación es un factor estratégico para que las empresas puedan ser competitivas, por lo que es necesario capacitar constantemente a todos los empleados; lo cual señalado líneas arriba tanto el financiamiento y la capacitación harán que se genere suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los

objetivos generales y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha mejorado o no. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018?**

1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018.

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Según, Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas. Por otro lado, tenemos **las Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas. Asimismo, tenemos los, **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración.

Finalmente, Domínguez precisa algunos **costos del financiamiento** como: Costo de endeudamiento a largo plazo: Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

También, Domínguez (2007), en “Financiamiento”, define el financiamiento como 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.

Dicho lo anterior Torres *et al.* (2017), en “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión.

Teoría de la capacitación

Barnard y Chester (2002), en su teoría “Comportamiento y desarrollo organizacional”, precise respecto a la capacitación lo siguiente: Según Barnard, 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 debe satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, Barnard alcanzó su tesis principal: una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Agrega, Barnard y otros, se caracteriza esta Escuela por la importancia que da al factor humano en la administración. Al contrario de Taylor y sus seguidores que se preocuparon inicialmente por la Organización racional del trabajo, los psicólogos realizaron 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 trabajador y de satisfacción de sus necesidades humanas. 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 empresa. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa. Las técnicas para la eficiencia del trabajador comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes y estudio sobre la fatiga.

También, Cabral (2013), en “RR.HH. formación de personal”, define a la capacitación como el proceso mediante el cual la empresa estimula al trabajador o empleado a incrementar sus conocimientos, destrezas y habilidades para aumentar la eficiencia en la ejecución de la tarea, y así contribuir a su propio bienestar y al de la institución.

Teoría de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que, 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. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la

cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

Rentabilidad financiera: O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Returnonequity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es: $ROE = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$.

Teoría de la micro y pequeña empresa

Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL,

recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 24 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 35 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Respecto a los empresarios

- a) De todas las Micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que los representantes legales son personas que oscilan entre los 28 y 37 años en un (09), según lo mostrado en la (Tabla 01), resultados en función al 100%, lo que guarda relación con lo encontrado con Lobo (10) establece que el 85% de las edades de los empresarios está entre 26 a 55 años y con Vergara (24) el cual establece que el 36,9% de los representantes legales tienen entre 27 a 35 años de edad.

- b) El 54.2% de los representantes legales encuestados son del sexo Femenino (ver tabla 02), lo que no guarda relación con los resultados encontrados por Lobo (14), 66% son hombres y Vergara (58), 89,2% de los representantes legales que son pertenecientes al sexo masculino.
- c) El 41.7% de los microempresarios encuestados tienen el grado de instrucción Superior Universitaria completa (ver tabla 03), mientras que, Vergara (42), el 64,6% de los representantes se encuentra con estudios secundarios y Lobo (21), el 46% tiene estudios secundarios.
- d) Del 100% de los empresarios encuestados el 66.7% se dedican al comercio, (ver tabla 6), lo que concuerda con Vergara (59), el 90,8% de los representantes tienen como ocupación ser comerciantes y Lobo (2018), el 80% se dedica a ser comerciante

Respecto a las características de las Mypes

- a) Del 100% de los empresarios encuestados el 87.5% manifiestan que se encuentran en el sector y rubro de 2 a 11 años (ver tabla 07), lo cual guarda relación con Vergara (2018), el 43,1% (28) son empresas que tienen entre 4 a 8 años de Tiempo y Lobo (2018), 6 a más de 16 años. Valerio (2017) el 67% tienen más de 3 años en el rubro.
- b) El 95.8% de los empresarios manifiestan que el motivo de la formación de las Mypes fue con la finalidad de generar ganancias (ver tabla 12), lo cual no guarda relación con Vergara (2018), el 50,8% (33) son empresas que tiene como motivo de formación de subsistencias.

Respecto al Financiamiento

- a) El 100% de los empresarios indicaron que recurrieron a entidades financieras, financiamiento con terceros, lo cual guarda relación con lo

que indica, Vergara (2018), donde manifiesta que el 92,3% (60) son financiados por terceros, asimismo Lobo (2018), respecto al financiamiento: el 74% se financia por terceros para el financiamiento de su actividad productiva, de las micro y pequeñas empresas y Huamani & Ramos sostuvo que el (23%) han realizado financiamiento de entidades crediticias, asimismo en la literatura sostiene, Drimer (2008), ya que todas las transacciones económicas están relacionadas directa o indirectamente con flujos de fondos financieros, por lo cual es necesario la participación del área financiera en la toma de decisiones estratégicas de toda organización económica.

- b) El 45.8% de los empresarios pagan una tasa de interés de 1 – 4% mensual (ver tabla 15), lo cual guarda relación con lo encontrado por, Lobo (2018), 1.5 a 2% mensual, mientras que Vergara (2018), expone que los microempresarios pagan 12% de interés mensual, lo que encontramos en la literatura según datos de INKARI (2015), obtener un financiamiento es una ventaja para la empresa porque le permite financiarse sin arriesgar su patrimonio personal, además el interés se constituye como un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca.
- c) Según los datos obtenidos sobre en que fue invertido el crédito financiero los microempresarios sostuvieron que 54.2% han invertido en capital de trabajo (ver tabla 18), lo cual guarda relación con Huamani & Ramos (2016), las fuentes de financiamiento han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo en un (64%), asimismo Lobo (2018), el 63% invirtieron el crédito en capital de trabajo.

Vergara (2018), el 44,6% invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo, mientras que, Valerio (2017), nos dice que el 67% invirtieron el financiamiento obtenido en compra de mercadería, sabiendo que en la literatura nos dice Kong & Moreno (2014), 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.

- d) Con respecto a los plazos en que los empresarios solicitan un crédito el 66.7% manifestaron que fue a largo plazo (ver tabla 22), lo cual guarda relación con, Vergara (2018), el 72,3% (47) les otorgaron créditos a largo plazo, mientras que Valerio (2017) y Lobo (2018), precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo, el 78% , 63% respectivamente. Lo cual en la literatura INKARI (2015), sugiere, hacer un plan de pago antes de adquirir el crédito Esta planeación a priori es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto y largo plazo en los cuales los empresarios puedan ver claramente la liquidez que tendrán sus empresas una vez comiencen con el pago del crédito adquirido.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito

- a) El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibió capacitación para la administración del crédito financiero. Estos resultados coinciden con los encontrados por Lobo (2018), el 74% no recibió capacitación al otorgar el crédito y Vergara (2018) el 80,0% el personal no percibió ningún tipo de capacitación, respecto a la literatura,

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2016), cada vez son más las empresas que invierten en programas de capacitación para sus empleados, con el fin de aumentar la productividad y generar ventajas competitivas que lleven a un mejor posicionamiento en el mercado.

- b) El 70.8% del personal recibió capacitación (ver tabla 28), estos resultados no coinciden con Vergara, (2018), el 80,0% del personal no percibió ningún tipo de capacitación. Por lo que la literatura responde a, la capacitación empresarial promueve el aprendizaje en determinadas áreas del conocimiento y fortalece las habilidades de los empleados para alcanzar un ejercicio profesional más óptimo.
- c) El 100% de los microempresarios encuestados sostienen que la capacitación es una inversión, lo cual guarda relación con los resultados de Vergara, (2018), y Lobo (2018), el 90,8% y el 77% consideran que la capacitación es una inversión, al respecto la literatura de, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2016), cada vez son más las empresas que invierten en programas de capacitación para sus empleados, con el fin de aumentar la productividad y generar ventajas competitivas que lleven a un mejor posicionamiento en el mercado.
- d) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa (ver tabla 30). Estos resultados coinciden a los encontrados por lobo (2018) y Vergara (2018) el 77% y el 90,8% consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. Lo cual en la literatura sostiene, Hidalgo & Ponce (2011), se considera que el concepto de capacitación es un concepto muy relevante dentro de nuestra propuesta de trabajo, ya que el

mismo es central en los análisis y estrategias del SENCE para implementar sus programas orientados tanto para la microempresa como para las/os trabajadores.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

- a) En 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial, lo mismo que guarda relación con, Lobo (2018), el 80% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, asimismo Vergara (2018), indica que el 87,7% creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. Lo cual en la literatura sostiene Vergara (2012), una empresa dentro de un contexto muy dinámico se ve influenciado por muchas variables externas; de ser así es probable que tenga mayores problemas si es que no implanta estrategias empresariales de crecimiento que permitan obtener mayores rentabilidades.
- b) El 100% de los microempresarios encuestados indicaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos hallazgos no guardan relación con lo encontrado en Valerio (2017), que solo el 22% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró, mientras que Vergara (2018), el 90,8% mejoro su rentabilidad, al respecto la literatura, Vergara (2012) las rentabilidades que obtienen las empresas hoy en día es consecuencia de varias políticas y decisiones; por lo tanto se deben desarrollar operaciones eficaces donde se deben de combinar la liquidez del negocio, la administración de los activos y la deuda que ejercen efectos en los resultados de las operaciones.

- c) El 87.5% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Estos resultados guardan relación con los encontrados por Vergara (2018), el 90,8% no disminuyo su rentabilidad en los últimos años. Por lo tanto, en la literatura Vergara (2012), por esa razón se hace necesario manejar los costos sin excederse entendiéndose que el incremento de los costos se debe a operaciones ineficientes, aunque muchas veces se debe al uso intensivo de la deuda lo que generaría una disminución de la utilidad neta si es que se descuenta los intereses gravado en el Ejercicio económico.

CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- Del 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas, el El 37.5% (09) de los representantes legales tienen una edad comprendido entre 28 y 37 años, el 25% (06) entre 38 a 47 años asimismo el 37.5 % (09) su edad fluctúa del 48 a 56 años
- El 54.17% (13) son del sexo femenino, mientras que el 45.83% (11) son del sexo masculino.
- El 41.7 % (10) tienen superior universitaria completa, el 16.7% (4) superior universitaria incompleta, el 12.5% (03) superior no universitaria completa, el 4.2% (1) superior no universitaria incompleta mientras que el 25% (06) tienen secundaria/primaria.
- El 41.7% (10) son solteros, el 25% (6) son casados, el 20.8% (5) son convivientes, mientras que el 12.5% (3) son divorciados.

- El 41.7% (10) estudio contabilidad/administración, el 4.2% (1) estudio para docente mientras que el 54.2% (13) estudio otra profesión.
- El 66.7% (16) son comerciantes/empresario, el 4.2% (1) administradores mientras que el 29.2% (7) se dedican a otros trabajos.

Respecto a las características de las microempresas

- El 87.5% (21) tienen de 2 a 11 años, el 4.2% (1) tienen de 12 a 21 años, mientras que el 8.3% (2) tienen de 22 a 30 años.
- Del 100% (24) de los encuestados son micro y pequeñas empresas formales.
- El 100% (24) de los encuestados la formalidad beneficia a las micro y pequeñas empresas.
- El 66.7% (16) tienen de 2 a 11 trabajadores, el 16.7% (4) tienen de 12 a 21 trabajadores, mientras que el 16.7% (4) tienen de 22 a 30 trabajadores permanentes.
- El 87.5% (21) manifestaron que tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales, el 8.3% (2) tienen de 4 a 6 trabajadores, mientras que el 4.2% (1) de 7 a 10 trabajadores eventuales
- El 95.8% (23) su motivo de su formación fue para obtener ganancia, mientras que el 4.2% (1) fue por subsistencia

Respecto al financiamiento

- El 100% (24) de las micro y pequeñas empresas encuestadas, manifiestan que financian su actividad productiva con financiamiento de terceros
- El 16.7% (4) recurren a la BBVA para financiar su actividad, el 12.5% (3) a MiBanco, el 25% (6) a Credis/Scotiabank, mientras que el 45.8%

(11) recurren a otras entidades financieras para financiar su actividad productiva

- El 45.8% (11) paga de 1 a 4% de interés, el 37.5% (9) paga 5 a 7% mientras que el 16.7% (4) paga una tasa de interés de 8 a más
- El 20.8% (5) a percibido un grado de satisfacción alto por parte de las entidades financieras, el 62.5% (15) aceptable, mientras que el 16.7% (4) indica que el grado de aceptación del crédito otorgado es bajo
- El 16.7% (4) financio su crédito en 6 meses, el 16.7% (4) en un año, mientras que el 66.7% (16) lo hicieron de 2 años a más
- El 54.2% (13) han utilizado su crédito en capital de trabajo, el 29.2% (7) en mejoramiento de local, mientras que el 16.7% (4) lo invirtieron en activos fijos.
- El 20.8% (5) recibieron su crédito de acuerdo a lo solicitado mientras que el 79.2% (19) no recibieron el crédito en el monto solicitado
- El 37.5% (9) manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/5,000 a S/15,000, el 41.7% (10) precisa que fue de S/. 16,000 a S/25,000, mientras que el 20.83% (5) preciso que fue de S/26,000 a S/50,000 respectivamente
- El 25% (6) no conocen el riesgo por un crédito impago, mientras que el 75% (18) precisaron que sí.
- El 33.3% (8) financiaron su crédito a corto plazo, mientras que el 66.7% (16) preciso que fue a largo plazo.

- El 54.2% (13) manifestaron que solicitaron refinanciamiento de su crédito 1 sola vez, el 33.3% (8) lo hicieron 2 veces, mientras que el 12.5% (3) solicitaron refinanciamiento de 3 a más veces
- El 66.7% (16) manifestaron que si una financiera extranjera le quisiera otorgar crédito financiero no aceptaría, mientras que el 33.3% (8) dijeron que sí.

Respecto a la capacitación

- El 50% (12) no recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, igualmente el 50% (12) precisó que sí
- El 91.7% (22) recibió de 01 a 2 capacitaciones, mientras que el 8.3% (2) recibió de 3 a 4 capacitaciones respectivamente.
- El 8.3% (2) participaron en cursos de capacitación de inversión del crédito financiero, el 54.2% (13) en manejo empresarial, el 16.7% (4) en administración de recursos humanos, mientras que el 20.8% (5) en marketing empresarial
- El 29.2% (7) no recibieron capacitación, mientras que el 70.8% (17) dijeron que su personal si recibió capacitación
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados considera a la capacitación es relevante para su empresa
- El 8.3% (2) recibieron capacitación en gestión empresarial, el 4.2% (1) en manejo empresarial, el 4.2% (01) en gestión financiera, mientras que el 83.3% (20) en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (24) de los representantes legales encuestados, ha mejorado la rentabilidad de su empresa
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación sí ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
- El 100% (24) de los representantes legales encuestados, indicaron que sí ha mejorado la rentabilidad en los últimos años
- El 87.5% (21) considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años, mientras que el 12.5% (3) manifiesta que sí.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Es bueno saber que hay personas jóvenes liderando un negocio, lo cual manifiesta que en este mundo competitivo las personas jóvenes están visionando contar con un negocio propio que respalde su calidad de vida, por lo que se recomienda que no dejen de buscar nuevas ideas de negocio y crecer por cuenta propia, ayudando a la generación de puestos de trabajo.
- Con los datos estadísticos obtenidos podemos resaltar que las féminas están al mando del negocio de la compra y venta de agua de mesa, por lo que se recomienda que los hombres también tomen su iniciativa de encomendarse el negocio ya que, en este tiempo de altos grados de calor, la población no dejara de consumir el producto por ser un elemento de vital importancia para la humanidad.

- Se recomienda que los microempresarios continúen llenándose de conocimientos y continúen estudiando a fin de poder manejar el negocio y buscar estrategias que lo mantenga estable y no decaiga.
- Se recomienda que los empresarios solteros complementen su vida con la unión y calor de un hogar, lo cual motivara a su toma de decisiones y podrá resurgir su estabilidad empresarial y contara con el soporte de una compañera.
- Que los estudios son la herencia que perdurara siempre, por lo mismo se recomienda que los microempresarios, se tomen un tiempo para continuar estudiando y lograr sobresalir por cuenta propia aplicando lo aprendido en el camino para el desarrollo y buen manejo de su empresa.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que los empresarios cultiven estrategias para el manejo del personal y la empresa a fin de que sigan cumpliendo años en el rubro, y no decaiga, porque el agua es fuente de vida, y es considerado como el primer elemento de vital importancia para la humanidad.
- Que se siga manteniendo la formalidad, ya que su accionar los hará trabajar sin contratiempos ni lamentaciones o cierre del negocio.
- Que continúen inculcando valores de formalidad para futuros empresarios.
- Que los empresarios manifiesten su confianza en su personal y los haga permanentes ya que conllevara a que el negocio no decline, por lo que los trabajadores con experiencia garantizaran el buen desarrollo del negocio.

- Que los empresarios cuenten con un haz bajo la manga contando con personal eventual, lo cual podría suplir en algún inconveniente que un trabajador permanente pueda tener.
- Se recomienda que los microempresarios sigan trabajando para brindar un buen servicio de calidad, y que el producto se venda constantemente y no falten los pedidos.

Respecto al financiamiento

- Que busquen otras formas adicionales de financiar su actividad, ya que podría ser beneficioso no pagar intereses de los bancos.
- Se recomienda a los empresarios hacer una comparación de las opciones que un banco ofrece con las otras entidades financieras o no financieras.
- Ya que el préstamo que recibimos tiene un cierto grado de interés se recomienda cumplir con los pagos en las fechas establecidas y evitar pagar moras que afecten sus finanzas.
- Un microempresario debe considerar si realmente necesita un préstamo y si lo va poder asumir en el tiempo establecido de no responder a la deuda se podrían generar implicancias negativas, que afectaran a la empresa
- Se recomienda solicitar los créditos en plazos cortos y la cantidad que pueda ser asumida cuidándose de no superar el límite de endeudamiento.
- Se recomienda solicitar los créditos solo para realizar una inversión, (capital de trabajo), y de esta manera poder cumplir con el pago de la cuota.
- El microempresario debe hacer una proyección del crédito para así encontrar de forma detallada los abonos a capital, los pagos de intereses,

las comisiones y los seguros que se aplican cada vez que realice el pago de una cuota, y solicitar el préstamo de acuerdo a la posibilidad de pago.

- Se recomienda informarse mejor sobre los riesgos o negativas que incurre un crédito impago, ya que conlleva a la aplicación de intereses por la demora y muchas veces puede extenderse a tasas muy altas, por lo tanto antes de firmar el pagare con el banco se recomienda leer todas las cláusulas expuestas en el contrato.
- Que los empresarios opten por la financiación a corto plazo ya que sus compromisos con los bancos solo serán por pocos años y la garantía otorgada que muchas veces son los activos de la empresa no estarán en riesgo.
- Se recomienda que los microempresarios no soliciten refinanciamiento porque esto puede conllevar al incremento del saldo de la deuda hasta en un 100%, por lo que antes de tomar la decisión de refinanciar se debe hacer una simulación de deuda si es conveniente o no la acción de refinanciamiento.
- Se recomienda a los microempresarios informarse sobre las condiciones de entidades no bancarias (cajas municipales), ya que estos cuentan con una menor tasa de interés y penalidades, lo que es más conveniente que las entidades extranjeras.

Respecto a la capacitación

- Los microempresarios deben solicitar a la entidad financiera les brinden un asesoramiento antes del otorgamiento del crédito.

- Que los empresarios no se nieguen a ser capacitados y se den tiempo para participar en las capacitaciones.
- Que los microempresarios se interesen por los cursos de inversión del crédito financiero, ya que muchas veces los créditos solicitados son usados para pagar otras deudas.
- Los microempresarios deben capacitar a sus empleados, para estar actualizados y brindar una buena atención al cliente.
- Es bueno saber que los microempresarios tienen en cuenta que las capacitaciones son una inversión, se recomienda que busquen temas que tengan que ver con la calidad del producto y sean constantes.
- Que los empresarios se interesen en que su negocio sobresalga en el mercado y por ello las capacitaciones del personal debe ser referente al rubro del negocio.

Respecto a la rentabilidad

- Que el microempresario tenga en cuenta que no siempre el financiamiento mejorara la rentabilidad.
- Que realicen capacitaciones y lo pongan en práctica con la visión de que todo lo recibido por los expertos repercuta en el accionar del personal en el desarrollo y crecimiento de la empresa.
- Que manejen sus recursos de forma equilibrada para no decaer y se conserve la estabilidad y permanencia en el mercado, revisando constantemente los cambios en los estados financieros.
- Para obtener rentabilidad, los microempresarios deben conseguir que los clientes permanezcan en la cartera y estas a su vez recomienden el

producto a familiares y amigos, lo cual lograra que los ingresos crezcan y por ende se mejorara la rentabilidad.

VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Ventocilla Ramirez, F. G. (2016). *GESTIÓN DE CALIDAD Y FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN DE AGUA DE MESA, DISTRITO DE IQUITOS, AÑO 2016*. Obtenido de Universidad Católica Los Angeles de Chimbote:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2790/GESTION_DE_CALIDAD_FORMALIZACION_VENTOCILLA_RAMIREZ_FIORELA_%20GEORGINA..pdf?sequence=1&isAllowed=y

Aravena Lienqueo, M. B. (2012). *UNIVERSIDAD DE CHILE FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN*. Obtenido de CREACIÓN DE UNA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA: Recuperado de:

http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/108118/ec-aravena_1.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Becker, G. (2008). *El Capital Humano en la Nueva Sociedad*. Madrid.

Benner Caycho, J. (2009). *PRINCIPALES BENEFICIOS DE LA LEY MYPE*. Obtenido de MINISTERIO DE LA PRODUCCION:

<http://www.prompex.gob.pe/miercoles/portal/mme/descargar.aspx?archivo=c1ded215-5c9c-44b1-9ce0-10484048c5f1.pdf>

Blumen Cohen, S., & Rivero Panaqué, C. (Julio de 2017). *Propuesta de un curso propedéutico para la formación en posgrado: Métodos de investigación en modalidad virtual*. Obtenido de PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ :

http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9137/Blumen%20Cohen_Rivero%20Panaqu%C3%A9_Propuesta_curso_pedag%C3%B3gico%20%281%29%20%281%29.pdf?sequence=8&isAllowed=y

Cáceres, Y. (2015). *Más de 500,000 mypes están en riesgo de caer en mora con la banca*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/economia/mercados/500-000-mypes-riesgo-caer-mora-banca-85986>

Calderón Ruiz, L. e., & Guerra Angulo, M. C. (2016). *“ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DEL REGIMEN ESPECIAL LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, EN COMPARACIÓN CON EL REGIMEN LABORAL GENERAL – AÑO 2016”*. Obtenido de Universidad Privada del

Norte: Recuperado de:

file:///C:/Users/Tesoreria/Downloads/Calder%C3%B3n%20Ruiz%20Loan
der%20Yeyson%20-%20Guerra%20Angulo%20Milton%20Cesar.pdf

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2016). *Capacitación del personal: la clave para el desarrollo empresarial*. Obtenido de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Servicios-Empresariales/Herramientas-Empresariales/Administracion/La-clave-para-el-desarrollo-empresarial.aspx>

Ch F, P. (2013). *ETICA EN LA INVESTIGACION CIENTIFICA Y PRINCIPIOS ETICOS DE LA INVESTIGACION*. Obtenido de http://www.academia.edu/13122588/ETICA_EN_LA_INVESTIGACION_CIENTIFICA_Y_PRINCIPIOS_ETICOS_DE_LA_INVESTIGACION

Chirio Flores, K. Y., & Álvarez Quico, R. N. (2016). *IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN EL CRECIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA, 2016*. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTÍN: Recuperado de: <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/4340/GSalqurn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Dominguez. (2009). *Fundamentos teoricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

Drimer, R. (2008). *Teoría del financiamiento: evaluación y aportes*. Obtenido de Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios": Recuperado de: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf

Ezcurra Zavaleta, G. (2017). *APLICACION DEL MODELO MILLER – ORR COMO HERRAMIENTA PARA AUMENTAR LA RENTABILIDAD SECTOR LANGOSTINERO 2014: CASO INVERSIONES SILMA SAC*. Obtenido de Universidad Católica los Angeles de Chimbote: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3005/DESEMPEÑO_OPTIMIZACION_DE_EFECTIVO_EZCURRA_ZAVALAETA_GHENKIS_AMILCAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fernandez Julca, D. (2017). *Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa inversiones– Tingo María, 2017*. Obtenido de Universidad Católica Los

Angeles de Chimbote: Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5155/CONTROL_INTERNO_MYPES_FERNANDEZ_JULCA_DELIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gomez Chavez, V. A. (2018). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO CONSTRUCCION - HUARAZ, 2016*. Obtenido de Universidad Catolica los Angeles de Chimbote:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3673/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_GOMEZ_CHAVEZ_VIVIANA_AURORA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Herrera García, B. (2011). *ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPES y PYMES*. Obtenido de Revista de la Facultad de Ciencias Contables:
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>

Hidalgo Aguilera, M. C., & Ponce Ñanco, C. F. (2011). “*Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE*”. Obtenido de Universidad Austral de Chile: Recuperado de:
<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2011/feh632c/doc/feh632c.pdf>

Huamani Quispe, M. M., & Ramos Chambi, P. (2016). *INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DE LA PROVINCIA DE CAMANÁ - 2015*. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTIN: Recuperado de:
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2775/ADhuquumm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

INKARI. (2015). *Inkari Perú Portal de negocios*. Obtenido de Recuperado de:
<http://www.inkariperu.com/mypes.html>

Kong Ramos, J. A., & Moreno Quilcate, J. M. (8 de agosto de 2014). “*INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ – LAMBAYEQUE EN EL PERÍODO 2010-2012*”. Obtenido de UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO: Recuperado de:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Lázaro Alcántara, E. (2010). “*Gestión Eficiente de una Micro y Pequeña Empresa: Como superar el segundo año y sostenerse en el tiempo*”.

Obtenido de PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ:
Recuperado de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/836>

Lobo Shuña , L. L. (2018). *caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de yarinacocha, 2018*. pucallpa.

Mares, C. (2013). *Micro y Pequeñas Empresas en el Peru*. Obtenido de Universidad de Lima:
http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf

MEF. (2010). *Diseño del Programa Estratégico “Productividad de la Mype” - Presupuesto Por Resultados*. Obtenido de MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DIRECCIÓN NACIONAL DEL PRESUPUESTO PÚBLICO:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_publ/documentac/PE0015_PPE_PRODUTIVIDAD_Mypes.pdf

Mideyros Peña, E. (2015). *Gestion de Calidad y formalizacion de las MYPES*. Obtenido de UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1050/GESTION_DE_CALIDAD_FORMALIZACION_MIDEYROS_PENA_ENRIQUE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Monge Iriarte, I. (2017). *Economia y Negocios de la Universidad de Chile*. Obtenido de MICRO-PEQUEÑAS EMPRESAS Y EL MERCADO FINANCIERO: Recuperado de: Recuperado de:
<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/149520/Monge%20Iriarte%20Ignacio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Paredes Juárez, A., & Rodríguez Esquivel, A. (2017). “*ACOGIMIENTO AL RÉGIMEN LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y SU EFECTO EN LAS CONTINGENCIAS LABORALES EN LA EMPRESA INDUSTRIAS GRAFISOL E.I.R.L, EN LA CIUDAD TRUJILLO EN EL AÑO 2016*.”. Obtenido de Universidad Privada del Norte: Recuperado de:
<http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11650/Paredes%20Juarez%20Aschly%20-%20Rodriguez%20Esquivel%20Ada%20Elisa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ponce Regalado, F. (2015). *La innovación en la micro y la pequeña empresa (MYPE): no solo factible, sino accesible*. Obtenido de Pontificia

Universidad Católica del Perú:
file:///C:/Users/Tesoreria/Downloads/19050-75633-1-PB.pdf

- PYME. (2017). *Emprende PYME*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Ramos Mantari, G. K. (2016). *GESTION FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO EN LA EMPRESA COMUNICACIONES TELEMATICA S.A.C., SAN BORJA - 2015*. Obtenido de UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/6394/RAMOS_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodriguez Lava, J. (mayo de 2018). *Mypes representan el 98% de empresas que le venden al Estado*. Obtenido de La Republica:
<https://larepublica.pe/sociedad/1244860-mypes-representan-98-empresas-le-venden>
- Sánchez Ballesta, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Obtenido de Analisis contable: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Sotomayor, N. (octubre de 2014). *SBS: Actualmente se financia el 60% de mypes en el país*. Obtenido de La Republica:
https://www.google.com.pe/search?rlz=1C1SQJL_esPE813PE814&ei=iXT8W73GIMmG5wKovYxA&q=como+se+financian+las+mypes+en+el+peru&oq=como+se+financian+las+mypes&gs_l=psy-ab.1.0.0i22i30i9.6216.11102..13622...0.0..1.469.6227.0j13j10j2j2.....0....1..gws-wiz.....
- Súarez Cariat, N. (2018). *IMPACTOS DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO EN EL PERÚ*. Obtenido de Universidad de Piura:
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3642/TSP_AE-L_015.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- SUNAFIL. (Junio de 2016). *Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral*. Obtenido de Recuperado de: <https://www.sunafil.gob.pe/noticias/item/3843-regimen-laboral-en-la-micro-y-pequena-empresa-mype.html#iv-seguridad-social-en-el-r%C3%A9gimen-laboral-de-la-mype>
- Torres Preciado, V. H., & Polanco Gaytán, M. (2009). *Semestre Económico - Universidad de Medellín*. Obtenido de LA CREACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEOS EN EL SECTOR DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPE) DE MÉXICO 1999-2003:
Recuperar <http://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/1038/La%20creaci%C3%B3n%20de%20establecimientos%20y%20empleos%20en%20el%20sector%20de%20micro%20y%20peque%C3%B1as%20empresas%20%28MYPE%29%20de%20M%C3%A9xico%201999-2003.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

- Valerio Flores, J. L. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro – compra y venta de lubricantes y repuestos automotrices, de la provincia de Huarney, año 2017*. Obtenido de Universidad Católica los Angeles de Chimbote: Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5433>
- Vasquez Pacheco, F. (2010). *Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo conibo del distrito Calleria, periodo 2009 2010*. pucallpa.
- Vergara Del Águila, M. A. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018*. Obtenido de Universidad Católica Los Angeles de Chimbote: Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4835/FINANCIAMIENTO_MICRO_VERGARA_DEL_AGUILA_MARIA_AMELIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vergara Girón, C. D. (2012). *ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE LAS MYPES COMERCIALES EN EL DISTRITO DE RUP A RUP A, PERIODO: 2008-2009*. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA: Recuperado de:
<http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/214/ADM52.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

7.2.3 Anexo 03: Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Vega Marcos, Domitila, identificado con DNI N° 45511021, 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 la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 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 la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 19 de Noviembre de 2018

.....

Vega Marcos Domitila

DNI N° 45511021

Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018?	GENERAL Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 24 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cuestionario de 35 preguntas cerradas.	
		ESPECÍFICOS Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Micro y pequeñas Empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación				
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento	Número de trabajadores	DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 24 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS 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).
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.		Interés	Entidades financieras				
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.		Monto	Tasa de interés				
				Plazos	Monto del crédito				
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	capacitación	Inversión	Plazo del crédito				
				Personal	Inversión del crédito				
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.	Rentabilidad	Cursos	Tipos de capacitación				
				Financiamiento	Temas de capacitación				
				Capacitación	Cantidad de capacitación				
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.		Tipos	Mejora rentabilidad Económica Financiera				
						TÉCNICA Encuesta			

	compra y venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, 2018.							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

2.2 Formalidad de las Mypes:

- a) Formal (.....) b) Informal (.....)

2.3. Cree Ud. Que la formalidad beneficia a su empresa a) si b) no

2.4 Números de trabajadores permanentes.....

2.5 Número de Trabajadores eventuales.....

2.6 Motivos de formación de la Mype:

- a) Obtener ganancias (.....) b) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

- c) Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)
d) Con financiamiento de terceros: (.....)

3.14. **A que entidades recurre para obtener financiamiento**

- b) BBVA b) MI BANCO c) SCOTIABANK D) OTROS

3.15. Que tasa de interés mensual paga

- b) 1 – 4 % b) 5 – 7% c) 8 a mas

3.16.

¿Cuál es el grado de satisfacción de la financiera que le otorgo el préstamo

- a) alto b) aceptable c) bajo

3.17.

¿En cuánto tiempo financio su crédito

- b) 6 meses b) 1 año c) 2 años a mas

3.18.

¿En qué fue invertido el crédito otorgado

- a) Capital de trabajo b) Mejoramiento y/o ampliación del local c) activos fijos

3.19. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

- a) Si (....) b) No (....)

3.20. Cual fue el monto promedio del crédito otorgado

- b) 5,000 - 15000 b) 16,000 – 25,000 c) 26,000 – 50,000

3.21. Conoce ud. El riesgo de un crédito impago

- b) Si b) No

3.22. **En qué plazo fue otorgado el crédito:**

- b) corto plazo: (....) b) Largo plazo: (....)

3.23. **cuántas veces a solicitado refinanciamiento**

- b) 1 vez b) 2 veces c) 3 veces a mas

3.24. si una financiera es extranjera aceptaría las condiciones y el interés”

- b) si b) no

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1. **Recibió Ud. Capacitación para la administración del crédito financiero:**

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

4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud.:**

- a) 1 -2 b) 3 -4 c) 5 a mas

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

- a) Inversión del crédito financiero..... b) Manejo empresarial.....
c) Administración de recursos humanos.....d) Marketing Empresarial....

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

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

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:**

- a) Gestión Empresarial..... b) Manejo eficiente del microcrédito.....
c) Gestión Financiera..... d) Prestación de mejor servicio a los clientes.....

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 (....)**

Pucallpa, noviembre de2018

7.2.4. Anexo 04: tabla de Fiabilidad.

FORMATO DE CONFIABILIDAD ANÁLISIS ESTADÍSTICO ALFA DE CRONBACH

Variable: Mypes

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{\sum S_T^2} \right)$$

$$\alpha = \frac{35}{34} \cdot \left(1 - \frac{114.4219}{546.1094} \right)$$

$$\alpha = 0.8137$$

Alfa de Cronbach	Items
0,81	35

Fuente: Salida del SPSS V22

Interpretación: El estadístico Alfa de Cronbach del instrumento de investigación arrojó 0,81. Por ende el instrumento es de **ALTA CONFIABILIDAD** para la investigación por el resultado que arrojo.

Pucallpa; 19 de Noviembre del 2018



Marco Antonio Diaz Apac
Doctor en Administración de la Educación

7.2.5. Anexo 05: Base de Datos de la encuesta.

DATOS GENERALES							FINANCIAMIENTO																	CAPACITACION						RENTABILIDAD							
Edad	Sexo	Grado	Estado	Profesiones	Ocupación	Tiempo	Formación	T.Per	T.M	Pr	Entidad	T.in	G.s	T.fi	inv.	mon	pro	pl	refi	F.ex	rec.	C	u	r	t.	p.	cap	I	R	tem	f..	c.	.r	rent	.dis		
45	1	1	2	1	1	12	2	2	28	5	2	1	1	3	2	3	2	2	3	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	146
37	1	1	1	3	3	6	2	2	12	1	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	105	
39	1	2	1	1	1	9	2	2	12	1	2	1	3	2	1	3	1	1	1	2	2	3	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	113	
48	2	5	2	3	3	14	2	2	12	3	2	1	4	3	2	3	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2	4	2	2	2	2	1	144	
38	2	5	2	3	3	13	2	2	28	5	2	1	4	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	1	2	1	2	2	4	2	2	2	2	2	156		
47	2	5	3	3	1	12	2	2	23	5	2	1	4	2	1	3	3	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	2	4	2	2	2	2	1	152		
38	1	1	1	1	1	9	2	2	12	1	2	1	1	2	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	1	105		
31	1	2	1	1	3	5	2	2	8	1	2	1	3	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	1	94		
29.484375	0	3.2	0.5	1	1	9.5	0	0	57.359375	3	0	0	1.7	0.5	0.2	0.2	0.6	0.2	0.75	0.2	0	0.7	0.3	0.2	0	0.3	0.3	0	0	2.1	0	0	0	0.23	546.109375		
114.42188																																					

0.81372745

DATOS GENERALES							FINANCIAMIENTO															CAPACITACION						RENTABILIDAD								
Edad	Sexo	Grado	Estado	Profes	Ocupa	tiempo	formal	f/ben	T.Per	T.E.	Motivo	f.Pr	Entidad	T.in	G	T.fi	inv.	mon	pr	ries	plaz	refi	F.extr	rec.	C	t.	ur	cur	p,	cap.	cap.	tem	f.r	c.re	m.r	rent.
d	o	do	do	es	pa	o	mal	en	er	E.	vo	o/3r	dad	t	at	nan	cred	to	to	go	o	nan	anj	cap	ur	cur	p,	cap.	cap.	Rel	as	ent	nt	ent	dism	
45	1	1	2	1	3	12	2	2	30	1	2	1	1	3	2	3	2	2	3	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1
33	2	1	1	3	3	8	2	2	12	1	2	1	4	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	3	1	2	2	4	2	2	2	1		
35	1	5	1	3	1	6	2	2	8	1	2	1	4	2	1	3	1	2	3	2	2	3	1	1	1	2	2	2	2	4	2	2	2	1		
36	2	3	1	3	1	10	2	2	2	4	2	1	4	1	1	3	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	4	2	2	2	1		
38	2	5	1	3	1	11	2	2	30	1	2	1	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	1	1	2	1	2	2	4	2	2	2	1		
52	2	5	3	3	1	7	2	2	25	5	2	1	4	2	1	3	2	1	3	1	2	1	1	1	1	1	2	2	4	2	2	2	1			
38	1	2	3	3	1	25	2	2	5	1	2	1	1	3	2	3	3	1	2	2	2	1	1	1	1	3	2	2	2	4	2	2	2	2		
30	2	2	1	1	3	5	2	2	6	1	2	1	4	1	2	3	3	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	4	2	2	2	2			
50	1	5	2	3	1	30	2	2	4	1	2	1	3	1	3	3	1	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	3	2	2	2	1			
28	2	1	1	1	1	3	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	4	2	2	2	1		
32	1	1	2	1	1	10	2	2	25	1	2	1	4	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	1	4	2	2	4	2	2	2	1			
45	2	5	3	3	1	8	2	2	18	2	2	1	4	2	2	3	1	1	1	1	2	2	1	2	1	4	2	2	4	2	2	2	1			
38	2	4	3	3	1	10	2	2	19	1	2	1	4	2	2	3	2	2	2	2	2	3	1	1	1	2	2	2	4	2	2	2	1			
50	1	1	2	3	1	5	2	2	21	2	2	1	1	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	4	2	2	2	1			
34	2	5	1	1	2	5	2	2	7	1	2	1	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	4	2	2	2	1			
53	2	1	4	1	1	8	2	2	6	0	2	1	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1		
36	1	2	2	3	1	3	2	2	3	1	2	1	4	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	3	2	2	2	4	2	2	2	1		
41	1	1	3	1	1	6	2	2	2	2	2	1	2	1	3	2	1	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	4	2	2	2	2			
36	2	3	2	2	3	6	2	2	8	1	2	1	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	1	1	1	2	2	2	4	2	2	2	1			
49	1	3	1	3	1	2	2	2	5	2	1	1	4	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	4	2	2	2	4	2	2	2	1		
48	1	2	1	3	1	4	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	4	2	2	2	4	2	2	2	1		
56	1	1	4	1	3	5	2	2	10	1	2	1	4	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	4	2	2	2	1			
51	1	1	4	1	3	7	2	2	5	1	2	1	3	2	2	3	1	2	2	2	2	2	1	1	1	4	1	2	1	2	2	2	1			
56	1	1	1	1	3	10	2	2	2	1	2	1	3	3	2	3	1	2	2	2	2	2	1	1	1	3	2	2	4	2	2	2	1			

