



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y
RENTABILIDAD EN LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO DE
COMPRA Y VENTA DE ABARROTES DEL MERCADO SANTA BÁRBARA DE LA
CIUDAD DE JULIACA 2019**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO
DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR:

DELIA NELY VALENCIA BELTRAN

JULIACA – PERÚ

2019

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

MGTR. EDGAR WASHINGTON PALACO CHARAJA

PRESIDENTE

CPC. ELIZABETH EDITH QUINTEROS CAMAPAZA

MIEMBRO

CPC. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI

MIEMBRO

MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO

ASESOR

HOJA DE EQUIPO DE TRABAJO

❖ MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO

0000-0003-2125-1952

MGTR. EDGAR WASHINGTON PALACO CHARAJA

0000-0001-7063-5237

❖ CPC. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI

0000-0002-4518-8102

❖ MGTR. ELIZABETH EDITH QUINTEROS CAMAPAZA

0000-0002-7732-7605

HOJA DE FIRMA DE JURADO

Mgr. Edgar Washington Palaco Charaja
PRESIDENTE

CPC. Elizabeth Edith Quinteros Camapaza
MIEMBRO

Cpc. Frank Efrain Blanco Mamani
MIEMBRO

Mgr. Indalecio Huaranca Quino
Asesor

AGRADECIMIENTO

Expreso mi sincera gratitud a mi esposo por haberme motivado a estudiar una carrera más y quien siempre me brinda su apoyo incondicional para poder lograr mis objetivos, así mismo contribuyo con el presente trabajo brindando valiosas sugerencias, críticas constructivas, apoyo moral e intelectual.

Un agradecimiento especial para los Micro y Pequeña empresa del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca, quienes brindaron su apoyo y colaboración desinteresada para la realización del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida y la oportunidad de hacer realidad este sueño. A mis hijos: Nayiara y Mathio por ser el motor y motivo para poder lograr mis objetivos y llegar a esta meta.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se define a través de la siguiente interrogante ¿Cuál es la característica del financiamiento, capacitación y rentabilidad de los Micro y Pequeñas Empresas de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2018?

Siendo el objetivo general: Determinar a través de una descripción las características del financiamiento, rentabilidad y capacitación de los Micro y Pequeñas Empresas de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca, el cual se logra con el apoyo de los objetivos específicos.

El Diseño de investigación que se realiza es no experimental- descriptivo ya que no se manipula las variables, la población y la muestra donde están conformados por un total de 58 micro y pequeñas empresas y para la muestra se elegirá aleatoriamente un total de 15 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplica una encuesta de 12 preguntas obteniendo los resultados para la dicha investigación.

Resultados que se han podido recoger mediante encuestas a fin de recolectar información para la presente investigación donde nos demuestra que el financiamiento, rentabilidad y capacitación son muy importantes ya que si cuentan con una buena capacitación de atención al cliente, la rentabilidad aumenta y por ende necesitan financiamiento.

Luego de la correspondiente investigación realizada se llega a la conclusión siguiente:

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 64.88% se dedican al negocio por hace más de 4 años, el 17.74% tiene una antigüedad de 2 años y el 11.76% un año y el 5.88% 2 años de actividad respectivamente. El 64.69% de las MYPES encuestadas tienen de 1 a 2 trabajadores que es la mayor cantidad de MYPES

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: 41.18% oscilan entre 30 a 44 años de edad, el 35.30% están en la edad de 45 a 64 años y el 23.52 están en la edad de 18-29, el 64.71% son de sexo femenino, y el 35.29% son masculinos.

El 47.07% secundaria completa y el 11.76% universidad.

El 52.94% del financiamiento de las MYPES no cuentan con capital propio, el 52.94% de los microempresarios encuestados obtuvieron crédito para su negocio, y el 52.94% lo han obtenido del sistema bancario, el 52.94% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoro su rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work is defined through the following question: What is the characteristic of financing, training and profitability of Micro and Small Companies buying and selling groceries in the Santa Bárbara Market of the city of Juliaca in 2018?

Being the general objective: Determine through a description the characteristics of the financing, profitability and training of the Micro and Small Companies of purchase and sale of groceries of the Santa Barbara Market of the city of Juliaca, which is achieved with the support of the specific objectives.

The research design is not experimental-descriptive since it does not manipulate the variables, the population and the sample where they are made up of a total of 58 micro and small companies and for the sample a total of 15 micro and randomly selected will be chosen. small companies to whom a survey of 12 questions is applied, obtaining the results for the said investigation.

Results that have been collected through surveys in order to collect information for the present investigation which shows us that financing, profitability and training are very important since, if they have a good customer service training, the profitability increases and therefore they need financing.

Nach der entsprechenden Untersuchung kommt man zu folgendem Ergebnis:

Die wichtigsten Merkmale des KKV im Bereich der Studie sind: 64,88% seit mehr als 4 Jahren im Geschäft ist, 17,74% hat ein Alter von 2 Jahren und 11,76% 1 Jahr und 5,88% 2 Jahre Tätigkeit bzw. . 64,69% der befragten MSEs beschäftigen 1 bis 2 Arbeitnehmer, was der größten Anzahl von MYPES entspricht

100% des gesetzlichen Vertreters der befragten mypes: 41,18% 30 bis 44 Jahren reicht, 35,30% im Alter zwischen 45 und 64 Jahren und 23,52 ist in elä Altersgruppe 18-29, das 64,71% Sie sind weiblich und 35,29% sind männlich.

47,07% absolvierten die Sekundarstufe und 11,76% die Universität.

Die 52,94% der Finanzierung von KKV nicht ihr eigenes Kapital, 52,94% der Mikrounternehmer erhalten Kredit für Ihr Unternehmen befragt, und 52,94% des Bankensystems erhalten haben, die 52,94% der Unternehmer glauben befragten Erhalt finanzieller Mittel Ich verbessere Ihre Rentabilität.

INDICE DE CONTENIDO

Contenido

INTRODUCCIÓN	12
1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1.- Descripción del problema de investigación	13
1.2.- Formulación y Sistematización del problema de investigación	13
1.2.1.- Formulación del problema de investigación	13
1.2.2.- Sistematización del problema de investigación	14
1.3.- Justificación del problema de Investigación	14
1.4.1.- Limitaciones del Problema de Investigación	15
1.5.1.- Objetivo General	15
1.5.2.- Objetivos Específicos:.....	15
2.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	16
2.1.- Internacionales:	16
2.2.- Nacionales.	18
2.3.- Regionales.....	24
II. REVISIÓN DE LITERATURA	25
2.2.-Características de las MYPE	27
2.3.-Teorías del financiamiento	28
2.4.-Teoría de Capacitación.....	29
2.5.-Teoría de la Rentabilidad.....	29
2.6.-Análisis de la rentabilidad.....	31
2.7.-Tipos de Rentabilidad.....	31
2.7.1.-Rentabilidad Económica (RE).....	31
2.7.2.-Rentabilidad Financiera (RF).....	32
2.8.-MARCO CONCEPTUAL.....	33
2.8.1.-Definición de MYPE	33
2.8.2.-Concepto de Capacitación	34
2.8.3.-Concepto de Rentabilidad	34
2.8.4.- Concepto de Abarrotes	34
3.2.1.-Población.....	36
3.2.2.-Muestra.....	36
3.3.- OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	36

9.1.- ANÁLISIS DE RESULTADOS	54
X.- CONCLUSIONES.....	56
XI.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	57

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación denominado “Determinar las características, financiamientos, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas de compra y venta de abarrotes del mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019, se realiza a través de una planificación previa y un diagnostico en donde se observa que existen micro y pequeñas empresas en la ciudad de Juliaca y por ello se tiene la finalidad de describir las características del financiamiento, rentabilidad.

Al conocer las características de los propietarios de micros y pequeñas empresas se puede determinar que se dedican a este rubro en su mayoría por falta de trabajo y oportunidades y también se pudo observar mediante las encuestas realizadas que trabajan con un capital mínimo de financiamiento y muy pocos cuentan con capacitaciones de atención al cliente, la dicha investigación se realizó con el propósito de recoger información valiosa que contribuya a la sociedad que las micro y pequeñas empresas es una alternativa de fuente de ingreso.

El presente trabajo de investigación consta de cuatro capítulos:

Capítulo I: Introducción, planeamiento del problema, formulación y sistematización del problema de investigación, formulación del problema de investigación, sistematización del problema de investigación, Justificación del problema de investigación, limitaciones del problema de investigación, objetivos de la investigación general y específico.

Capítulo II: Revisión de literatura, marco teórico, marco conceptual, hipótesis de investigación y sistema de variables.

Capítulo III:

Metodología, diseño de investigación, población y muestra, operacionalización de variables, técnicas e instrumentos, plan de tratamiento de dato.

Capítulo IV: Exposición y análisis de los resultados, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.- Descripción del problema de investigación

Las MYPES en la ciudad de Juliaca conforman uno de los pilares básicos más importantes de las economías Local, Regional y Nacional, su participación es muy importante ya que se demuestra el sostén de la familia y de su contexto, para contar con el medio económico y el apoyo del financiamiento y capacitación necesario, sería la solución a los problemas económicos y de desempleo que presentan en cada ciudad de Juliaca.

Así también se puede decir que las MYPES iniciaron como una alternativa con el objetivo de responder a las necesidades económicas de una población vulnerable por ello se crearon como una propuesta frente al desempleo.

Juliaca es una ciudad que está creciendo y existen muchos puestos de negocios conocidos como micro y pequeñas empresas de compra y venta de abarrotes, Estas MYPE se encuentran en todo el ámbito de la Provincia de San Roman. La mayoría se ubican en la zona urbana de la ciudad de Juliaca,

1.2.- Formulación y Sistematización del problema de investigación.

1.2.1.- Formulación del problema de investigación.

El presente trabajo de investigación se plantea a través de la siguiente interrogante:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y Rentabilidad de los Micro y Pequeñas Empresas de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019?

1.2.2.- Sistematización del problema de investigación.

El presente trabajo de investigación pretende responder:

- ✓ ¿Cuáles son las principales características de financiamiento a un micro y pequeña empresa?
- ✓ ¿Cuál es la rentabilidad Micro y Pequeñas Empresas de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019??
- ✓ Cuáles son las características de capacitan Micro y Pequeñas Empresas de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019?
- ✓ ¿Cuáles son las principales características de los propietarios de las MYPE de la ciudad de Juliaca 2019?

1.3.- Justificación del problema de Investigación

La investigación se justifica porque nos dará a conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, rentabilidad y capacitación de los micros y pequeñas empresas de compra y venta de abarrotes del mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juiaca, donde se dará respuesta a la investigación con qué tipo de recursos económicos trabajan con financiamiento o trabajan con recursos propios y si cuentan con algún tipo de financiamiento, cual es la rentabilidad que tiene y por qué optan al financiamiento de los bancos o cajas y si estos financieras alguna vez los han capacitado o el gobierno central a realizando algún tipo de capacitación el trabajo mencionado podremos dar a conocer si tiene rentabilidad trabajan con financiamiento y cuáles fueron los beneficios que lograron los comerciantes de Santa Bárbara.

1.4.1.- Limitaciones del Problema de Investigación

Se ha podido percibir, conforme se va consolidando el tema y se presentaron dificultades que limitaron la investigación como que los comerciantes del Mercado Santa Bárbara no te brindan información fácilmente y son muy desconfiados creen que al dar información pueden ser denunciados a la sunat o sufrir algún robo, es por estas razones se limita la investigación a su veracidad.

1.5.- Objetivos de Investigación

1.5.1.- Objetivo General

Determinar y Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de los Micro y Pequeñas Empresas en el rubro de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019.

1.5.2.- Objetivos Específicos:

- ✓ Describir las principales características del financiamiento de la MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.
- ✓ Describir las principales características de las capacitaciones de la MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.
- ✓ Describir las principales características de la rentabilidad de la MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.
- ✓ Describir las principales características de los propietarios de las MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.

2.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.- Internacionales:

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo.

Velecela (2013) “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES Universidad de Cuenca, Ecuador, Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.”

Vaca (2012), “En el trabajo de investigación - Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de Crédito y las variables que lo facilitan, llega a los siguientes resultados: Identificar aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito. Además, mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su

estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá una serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar como se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés, concluyendo que Cuando la oferta de crédito no es suficiente, la característica común en las pymes, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señalamos en nuestro modelo la relación con la obtención del crédito. Se le preguntó a las empresas los años de operación o de

antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja, es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad.”

Herrera (2006), “se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, Ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista 15 que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.”

2.2.- Nacionales.

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región Puno que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de

nuestra investigación.

Chávez (2015), en su trabajo de investigación denominado “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, llego a concluir lo siguiente: Respecto a los empresarios, el total del 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las MYPE son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las MYPE tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son empresarios. Respecto a las características de las MYPE, poco más de 55% de las MYPE se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las MYPE son formales, menos de 5% de las MYPE tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las MYPE estudiadas se formó para subsistir. Respecto al financiamiento, poco menos 20% de las MYPE que solicitaron crédito, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron

en los montos solicitados, la totalidad 100% de las MYPE que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 75% de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, la mayoría 85% de las MYPE no recibieron ningún curso de capacitación, el 1/3 20% de las MYPE estudiadas dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación, poco menos de 20% de las MYPE considera que la capacitación es una inversión para su empresa, poco menos de 1/3 20% de las MYPE considera que la capacitación es relevante para su empresa, poco menos de 5% de las MYPE estudiadas se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad, poco menos de 20% de las MYPE estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 65% de las MYPE cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las MYPE estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.”

Casana (2013), en su trabajo de investigación “sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos

así a conocer un poco de los representantes o empresarios. Respecto a las características de las Mypes, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Mypes son formales en el sector comercio.

Respecto al financiamiento, el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. Respecto a la capacitación, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años.”

Quincho (2013), en un estudio denominado “la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes, en la ciudad de chincha Ica, llega a las siguientes conclusiones: que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las Mypes ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las Mypes para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las Mypes informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación. Realizada como una de las causas del fracaso de las Mypes el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoya lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mypes ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simular de interés, los resultados de investigación es el 69% de las personas que fueron encuestadas respondió que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mypes no desea hacerlo por los altas

tasas de interés el 56% de los propietarios de las Mypes considera como una de las causas del fracaso de las Mypes el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las Mypes, el 39% de las propietarios de las Mypes considera que el incremento del desempleo en la provincia de Chíncha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas considera que se da por diversas razones como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las Mypes y el 24% considera que no es esa la causa principal del desempleo.”

ANDINA (2012) “Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló el gerente de Ventas Dirigidas de Microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda, este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y por ello explica por qué entre el 60% y 70% de las Mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene, los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas, los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), pueden ser muy rentables. Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio.”

Araujo (2011) en un estudio sobre “la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –

rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 65% sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas.”

2.3.- Regionales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en el departamento de Puno, provincia de san Román; donde se hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Mejía (2013), en su trabajo de investigación denominado: “Impacto del sobreendeudamiento generado (IMFS) en el desarrollo sostenible de las Mypes del distrito de Cajamarca, los últimos diez años se han observado en la economía peruana, un importante dinamismo del sector financiero orientado a ofrecer servicios financieros a microempresas o empresas familiares o productores individuales. Pero este dinamismo no es del todo alentador, ya que es interesante ver como cada vez que se habla de la posibilidad de que haya un creciente sobre endeudamiento de los hogares en el Perú, se escuchan opiniones muy encontradas: desde las que expresan diferentes niveles de preocupación hasta las afirmaciones tajantes de que no existe tal problema. Por lo que el distrito de Cajamarca no es ajeno a esta latente problemática. De lo anteriormente mencionado el tema y problema de investigación se originó como resultado de la percepción de sobreendeudamiento de los clientes durante mi desempeño laboral en la institución micro financiera (IMF) EDYFICAR en la provincia de Cajamarca, además de observar reportes de las centrales de riesgo en donde varios clientes estaban mal calificados y como esta calificación los afectaba para acceder a varios créditos. Mediante la aplicación de entrevistas y encuestas directamente con los microempresarios y diferentes clientes de las IMF se ha logrado comprobar la hipótesis de que el sobreendeudamiento generado por estas, genera impacto negativo en el desarrollo sostenible de las Mype del distrito de Juliaca.”

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.- MARCO TEORICO.

2.1.- Teoría de la MYPES

(Sarmiento, 2010) “Por su parte define que una empresa MYPE es considerada como una unidad económica sea una persona natural o jurídica cualquiera sea su forma de organización, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.”

(Morales, 1999). “El acelerado dinamismo de la globalización ha llevado a que prácticamente ninguna empresa quede por fuera del mega-juego de intercambio. Incluso los negocios de comercio al por menor más pequeños en países latinoamericanos hacen parte del canal de distribución de bienes importados de países asiáticos”

(Hernández, 2009). “La movilidad de productos, a pesar de las restricciones que imponen los gobiernos para proteger sus sectores productivos internos, no logra frenar la velocidad con la que el comercio se gesta y se desarrolla en cada capa del tejido de la economía mundial, ejemplarizado por el concepto de “regionalismo abierto” ”

(Caballero, 2008). “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.”

2.2.-Características de las MYPE

(Mype, 2003) “Uno de los rasgos propios de la economía moderna es la presencia de gran número de pequeños negocios. En el Perú, este sector económico representa el 99% de unidades productivas del país, proporciona empleo a casi el 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y participa en más del 30% del Producto Bruto Nacional.

Las características más resaltantes de la Micro y Pequeña Empresa son la flexibilidad, que les permite orientarse hacia diversas necesidades de los consumidores y su capacidad creativa para responder a los rápidos cambios del entorno. El significado social de las MYPES se traduce en la generación de oportunidades de trabajo, que constituye la posibilidad de realización personal para millones de personas y, además, la promoción del desarrollo regional como se sabe, la mayoría de las MYPES tienen como uno de sus principales obstáculos para el desarrollo y expansión, la imposibilidad de acceder al financiamiento a través del sistema bancario. En ese sentido, las MYPES afrontan el grave problema de la insuficiencia de acceso al crédito a costos razonables, porque les aquejan diversos problemas, como son, la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales las micro y pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial en su mayor parte provienen de ahorros propios, la estrecha base de capital inicial sin reservas liquidas y la estructura financiera traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial.”

(Valdivia, 2008) “La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas.

Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho habría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado”.

2.3.-Teorías del financiamiento

(Schnettler ,2002). “Es imprescriptible cuando nos refiriéramos a la teoría financiera, lo ubiquemos dentro del contexto ubicado bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo conjunto de supuestos irrumpen una serie de conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. Entre las que podríamos puntualizar las siguientes, como la primera conclusión a aquella que establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. 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 (MYPES), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas.”

2.4.-Teoría de Capacitación

(Ayala & De la Cruz, 2010). “Sostiene que a través de la capacitación y el desarrollo las organizaciones hacen frente hacia sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual a su vez recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad. El desarrollo evolutivo del hombre tanto en su esfera individual, como en la grupal e institucional, tiene como causa fundamental la educación, que se considera la base del desarrollo y perfeccionamiento del hombre y la sociedad.”

(Snell Scott, 2008:143). “La capacitación de personal es un proceso que se relaciona con el mejoramiento y el crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos que forman parte de la organización. La importancia de los sistemas de capacitación de personal no se puede subestimar”

(Rodríguez Valencia Joaquín, 2007:243) “La capacitación que se aplica en las organizaciones debe concebirse precisamente como un modelo de educación, a través del cual es necesario primero, formar una cultura de identidad de personal, basada en los valores sociales de productividad y calidad en las tareas laborales”.

2.5.-Teoría de la Rentabilidad.

(Gitman,1992). “La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores

ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad”

Por su parte Van Horne (1993), “ señala que hay dos tipos de razones de rentabilidad: las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión. Juntas, estas razones indican la eficiencia de operación de la empresa.

Los indicadores de rentabilidad objeto de estudio del presente artículo serán los exigidos por la Superintendencia de Bancos:

Utilidad Líquida/Patrimonio Promedio: mide el nivel de rendimiento del patrimonio del instituto, una vez efectuadas las transferencias necesarias

para apartados. Utilidad Líquida/Activos Promedio: mide el nivel de la capacidad generadora de rentas del activo de la entidad, guardando su cuantía estrecha con la calidad o con la capacidad de retorno de este último.”

2.6.-Análisis de la rentabilidad.

(Sánchez, 2002). “Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.”

2.7.-Tipos de Rentabilidad

2.7.1.-Rentabilidad Económica (RE).

(Sesto,2003). “La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el 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.

Cuando se compara el beneficio económico o beneficio operativo (antes de pagar los intereses de las deudas) con el capital total invertido (activo) obtendremos la rentabilidad económica o rentabilidad de la inversión.

$$RE= \text{BENEFICIO ECONÓMICO}/\text{ACTIVO}$$

La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección”.

2.7.2.-Rentabilidad Financiera (RF).

(Sesto,2003). “La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo

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

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, obtendremos la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

$$RF = \frac{\text{BENEFICIO ECONÓMICO} - \text{INTERESES DEUDAS}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que nos compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida”.

2.8.-MARCO CONCEPTUAL

2.8.1.-Definición de MYPE

(Caballero, 2008). “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”.

2.8.2.-Concepto de Capacitación

(Caballero, 2008) “Es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la capacitación buscando perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, En función de las necesidades de la empresa”.

2.8.3.-Concepto de Rentabilidad

(Caballero, 2008) “La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades

rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Puede hacer referencia a:

Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista”.

2.8.4.- Concepto de Abarrotes

Los abarroses son la mercancía comestible que puedan satisfacer las primeras necesidades de la población en general.

2.9.- Hipótesis De La Investigación-

2.9.1.- Hipótesis General.

El financiamiento incide positivamente en los micros y pequeñas empresas en el rubro de compra y venta de abarrotes del mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca 2019.

2.10.- SISTEMA DE VARIABLES.

2.10.1.- Variable independiente.

Financiamiento y Capacitación en los MYPES

2.10.2.- Variables Dependientes

Rentabilidad de los MYPES

III.- METODOLOGIA.

3.- Métodos.

Analítico.- El método nos permitió operativizar los resultados obtenidos a través de cuadros obtenidos.

Descriptivo.- Este método ayuda a determinar la parte del marco teórico y conceptual en vista que la bibliografía se emplea en el presente trabajo lo más esencial y pertinente.

3.1.- DISEÑO METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1.1.- Tipo de Investigación.

El tipo de investigación será cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2.- Diseño de Investigación

El presente investigación que se va a emplear en el reciente estudio es no experimental – descriptivo que busca determinar el nivel de interrelación existente entre las variables los cuales permite conocer hasta qué punto los cambios de una variable dependen de los cambios de otros, el cual en esta investigación se trata sobre la relación que existe, y se le presenta gráficamente del siguiente modo (Palomino 2015.237)

$$V_x \dots\dots\dots V_y$$

Dónde:

- V_x es variable independiente
- V_y es variable independiente
-

3.2.-POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1.-Población.

La población estará constituida por 35 micros y pequeñas empresas dedicadas a compra y venta de abarrotes del mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca.

3.2.2.-Muestra.

Se tomará una muestra de un total de 17 Mypes, que representa el 50% de la población en estudio, la misma que será seleccionada al azar.

3.3.- OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIALES.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable Independiente	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de Financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Propio • Ajeno

Financiamiento y Capacitación en los MYPES	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de crédito • Tipo de Crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Si • No • Crédito Comercial • Crédito Hipotecario
Variable Dependiente Rentabilidad de los MYPES	<ul style="list-style-type: none"> • Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido • Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida • Como considera la capacitación recibida 	<ul style="list-style-type: none"> • Nominal: • Si • No • Nominal: • Si • No • Nominal: • Inversión • Gasto

3.4.- Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.4.1.- Técnicas de Recolección de Datos

(Sanches y Reyes 2015), indico “Las técnicas son los medios por los cuales se procede a recoger la información requerida de una realidad o fenómeno en función a los objetivos de la investigación”.

3.4.2.- Observación:

Es una técnica que nos permite mirar u observar de manera atenta el comportamiento de los objetos y/o fenómenos de un determinado problema.

3.4.3.-Encuesta:

Para el recojo de la información de la investigación se aplicará un cuestionario, el cual consta de 12 preguntas distribuidas en tres partes, la primera son datos generales la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 06 interrogantes sobre la gestión de calidad y la tercera parte consta de 03 interrogantes relacionadas con la formalización de **las empresas.**

3.4.4.- Plan de análisis de datos.

El procesamiento, implica un tratamiento luego de haber tabulado los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos, a los sujetos del estudio, con la finalidad de apreciar el comportamiento de las variables. Para el análisis de los datos se empleó las técnicas estadísticas descriptivas como la media y desviación estándar de las puntuaciones obtenidas en la evaluación del propietario de las MYPES.

3.6.- MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD EN LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE COMPRA Y VENTA DE ABARROTES DEL MERCADO SANTA BARBARA DE LA CIUDAD DE JULIACA 2019

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y Rentabilidad de los Micro y Pequeñas Empresas en el rubro de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019?	Determinar y Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de los Micro y Pequeñas Empresas en el rubro de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019.	El financiamiento incide positivamente en los micros y pequeñas empresas de compra y venta de abarrotes del mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca 2019.	VI: Financiamiento y Capacitación en los MYPES VD: Rentabilidad de los MYPES	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de Financiamiento. • Solicitud de crédito. • Tipo de Crédito. Tipo de Financiamiento <ul style="list-style-type: none"> • Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido. • Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida. • Como considera la capacitación recibida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Propio • Ajeno • Si • No • Crédito Comercial • Crédito Hipotecario Propio Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Si • No Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Si • No Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Inversión

					• Gasto
¿Cuáles son las principales características de financiamiento a un micro y pequeña empresa?	Describir las principales características del financiamiento de la MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.				
¿Cuáles son las características de capacitan Micro y Pequeñas Empresas de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019?	Describir las principales características de las capacitaciones de la MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.				
¿Cuál es la rentabilidad Micro y Pequeñas Empresas de compra y venta de abarrotes del Mercado Santa Bárbara de la ciudad de Juliaca año 2019?	Describir las principales características de la rentabilidad de la MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.				
¿Cuáles son las principales características de los propietarios de las MYPE de la	Describir las principales características de los propietarios de las MYPE de la ciudad de Juliaca 2019.				

ciudad de Juliaca 2019?					
----------------------------	--	--	--	--	--

IV RESULTADOS:

4.1.- Análisis de los resultados:

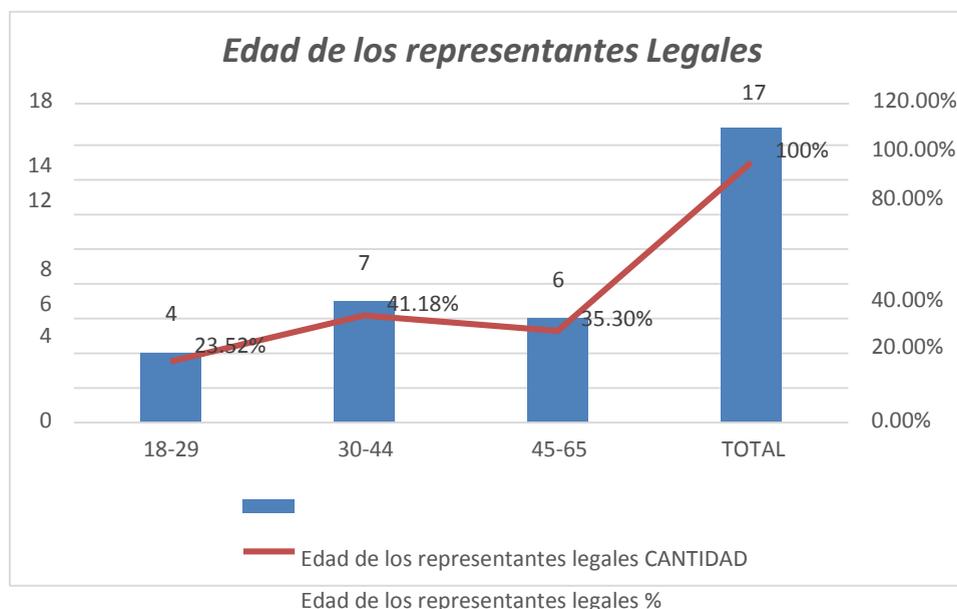
CUADRO 01

Edad de los representantes legales

EDAD	CANTIDAD	%
18-29	4	23.52%
30-44	7	41.18%
45-65	6	35.30%
TOTAL	17	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2019.

GRÁFICO 01



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 1, se observa que, de los 17 propietarios, encuestados en un 41.18 % están en la edad de 30 a 44 años de edad y el 35.30% están en la edad de 45 a 64 años así mismo el 23.52% están en la edad de 18-29 años esto nos demuestra que la mayor cantidad de propietarios fluctúa entre 30 a 44 años.

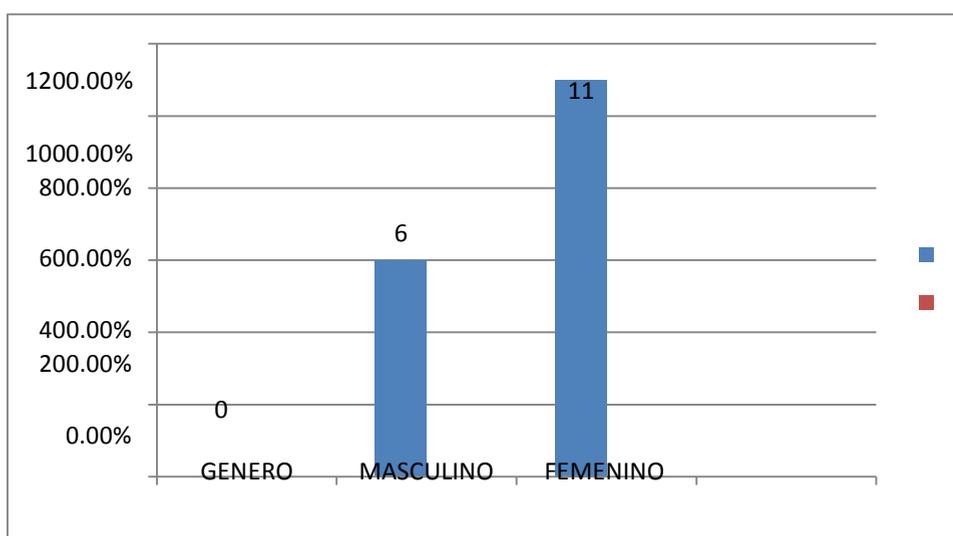
CUADRO 02

Genero de los Representantes de los Mypes

GENERO	CANTIDAD	%
MASCULINO	6	35.29
FEMENINO	11	64.71
TOTAL	17	100%

FUENTE: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2019.

GRAFICO 02



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 2, se observa que de los 11 propietarios encuestados, el 64.71% son de género femenino y el 35.29% son de género Masculino y por ello podemos decir que en este tipo de representantes de los MYPES en su mayoría son de género femenino.

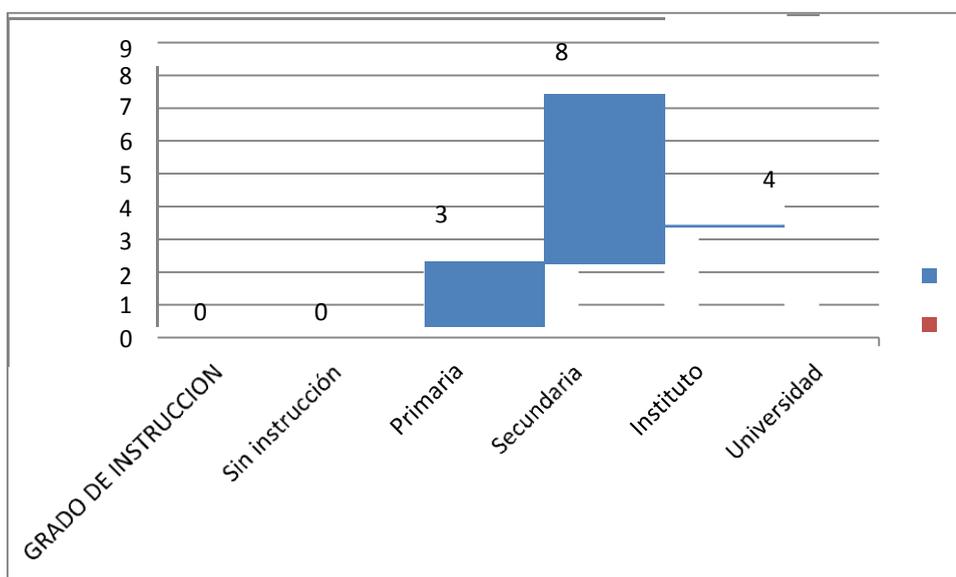
CUADRO 03

Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.

GRADO DE INSTRUCCION	CANTIDAD	%
Sin instrucción	-	
Primaria	3	17.64
Secundaria	8	47.04
Instituto	4	23.52
Universidad	2	11.76
Total	17	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2019

GRAFICO 03



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 3, se observa que el 47.04% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria, así también se puede observar que el 23.52% tienen estudios superiores los cuales son casas e estudios institutos, así mismo también se observa que el 17.64% tienen estudios primarios y también cabe mencionar que dos de los representantes de los MYPES tienen estudios superiores que viene hacer de nuestra muestra un 11.76% esto nos demuestra que con distintos grados de instrucción se dedican a los MYPES.

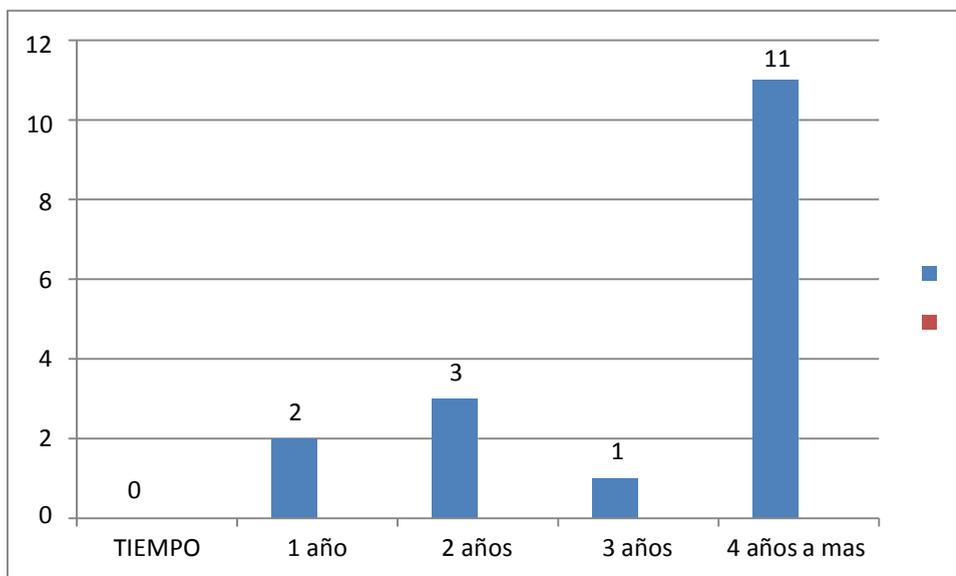
CUADRO 04

Tiempo a que se dedica a la actividad de los Mypes

TIEMPO	CANTIDAD	%
1 año		
2 años	2	11.76
3 años	3	17.74
4 años a mas	1	5.88
TOTAL	11	64.88
	17	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2019.

GRAFICO 04



INTERPRETACIÓN

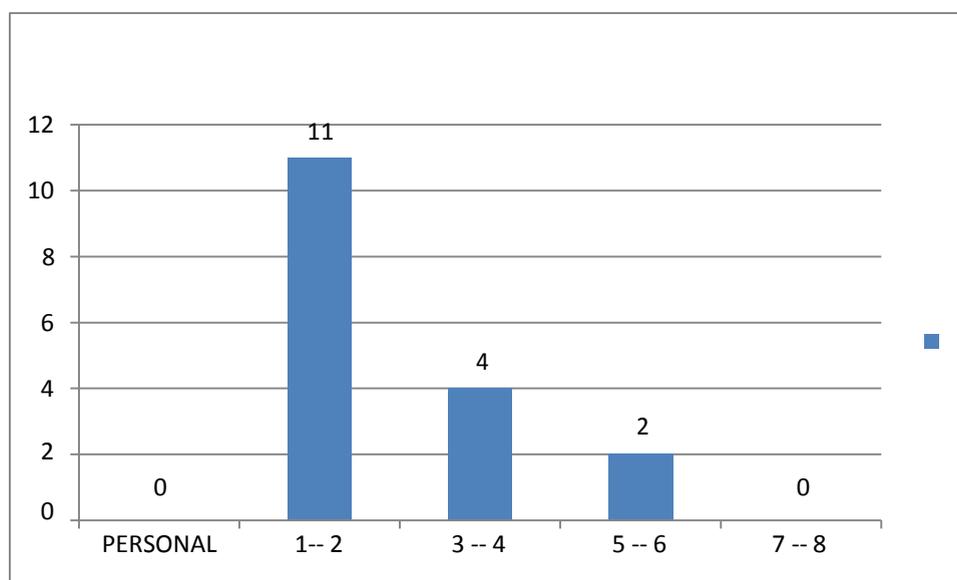
En el gráfico 4, se observa que de los encuestados según la muestra de la presente investigación el 64.88 % de los propietarios o representantes tienen una antigüedad de 4 años a mas, en un 17.74 tienen dos años de antigüedad, así mismo podemos decir que en un 11.76 con un año de antigüedad y el 5.88 con 3 años de antigüedad.

CUADRO 05
Cantidad de personal que cuentan los MYPES.

PERSONAL	CANTIDAD	%
1-- 2	11	64.69
3 -- 4	4	23.54
5 -- 6	2	11.77
7 -- 8	0	0
TOTAL	17	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2019

GRAFICO 05



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 5, se observa que de los 17 propietarios o representantes de los Mypes el 64.69 % cuentan con un total de 1 a 2 trabajadores así mismo en un 23.54% cuentan con 3 a 4 trabajadores, y en un 11.77% cuentan con 5 – 6 trabajadores en sus diferentes turnos.

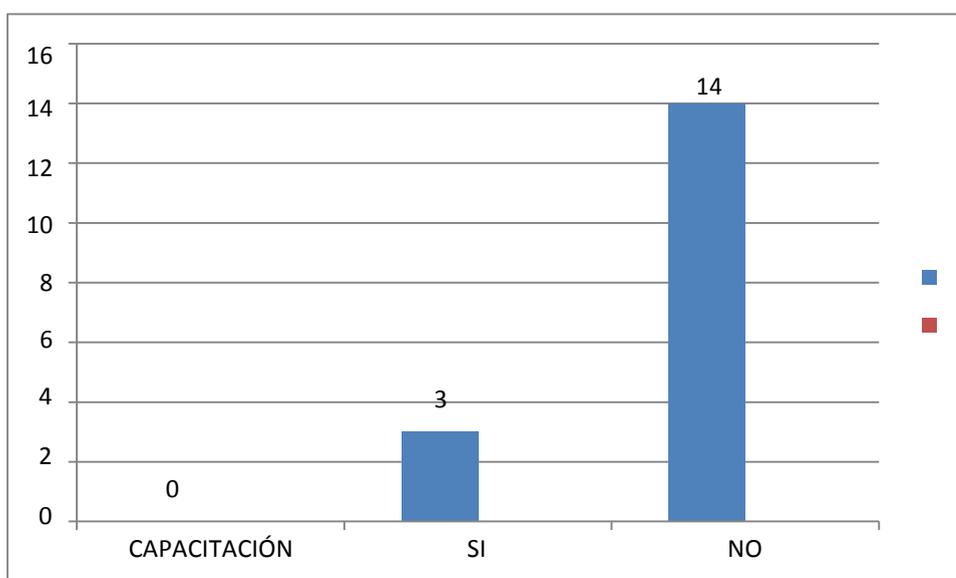
CUADRO 06

Ha recibido algún tipo de capacitación el personal con los que cuentan los MYPE.

CAPACITACIÓN	CANTIDAD	%
SI	3	17.65
NO	14	82.35
TOTAL	17	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2019

GRAFICO 06



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 6, se observa que de los 17 representantes de los Mypes o representantes se observa que la mayoría de los trabajadores de los no han recibido capacitación, los cuales abarcan un 82.35%, y los que si recibieron capacitación solo fueron un 17.65% los cuales han mejorada en la forma de atención a los clientes y por tanto aumenta las utilidades.

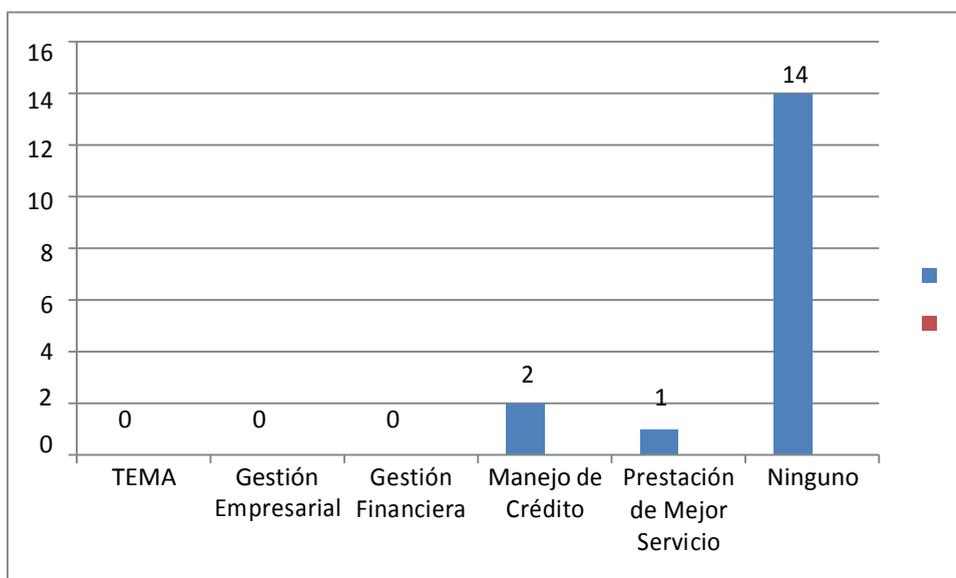
CUADRO 07

Temas en lo que se capacitaron sus trabajadores.

TEMA	CANTIDAD	%
Gestión Empresarial	-	
Gestión Financiera	-	
Manejo de Crédito	2	11.72
Prestación de Mejor Servicio	1	5.88
Ninguno	14	82.30
Total	17	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los comerciantes 2019.

GRAFICO 07



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 7, se observa que el 82.30% de los representantes legales de las MYPES y trabajadores encuestados no recibieron ningún tipo de capacitación, el 11.72% se capacitan en el manejo de crédito y el 5.88 % capacito a sus trabajadores para una mejor prestación de servicio y nos indica que con esto mejoro su nivel de venta.

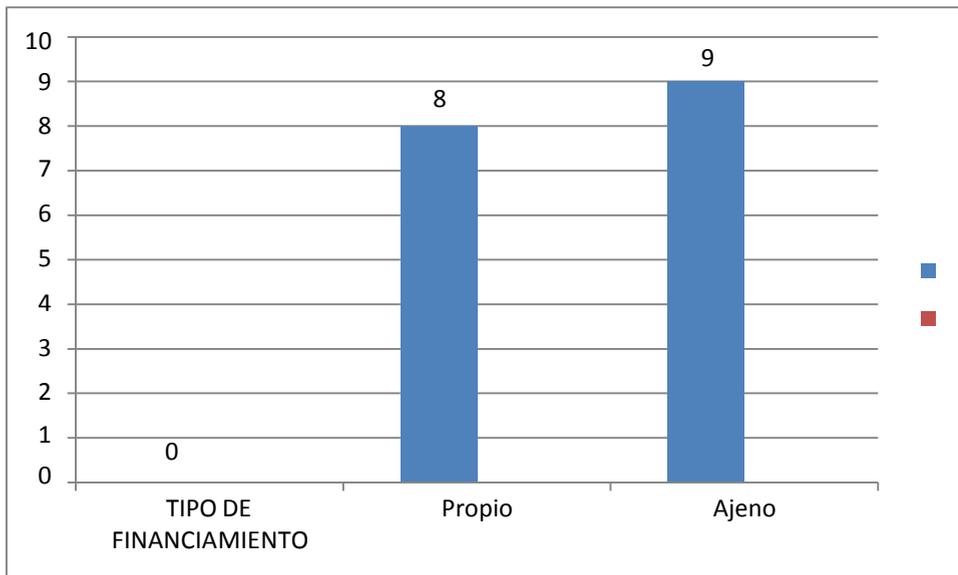
CUADRO 08

Tipo de financiamiento de su MYPE.

TIPO DE FINANCIAMIENTO	CANTIDAD	%
Propio	8	47.06
Ajeno	9	52.94
Total	17	100

FUENTE: Cuestionario aplicado a los comerciantes 2019

GRAFICO 08



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 9, se observa que el 52.94% del financiamiento que recibe los MYPES es ajeno y el 47.06% prefieren trabajar con financiamientos propios.

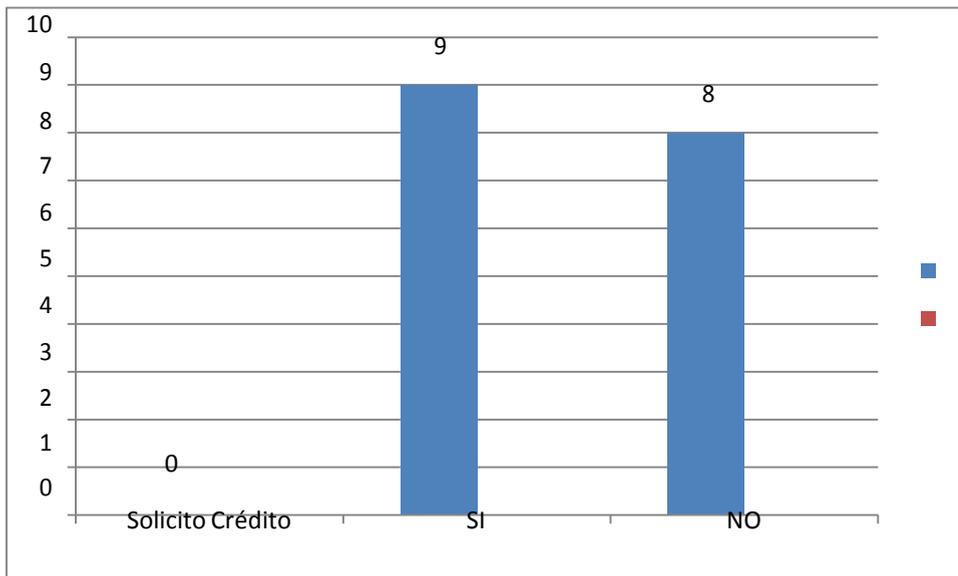
CUADRO 09

Solicito Crédito Para Su Negocio

Solicito Crédito	CANTIDAD	%
SI	9	52.64
NO	8	47.06
Total	17	100

FUENTE: Cuestionario aplicado a los comerciantes 2019

GRAFICO 09



INTERPRETACIÓN

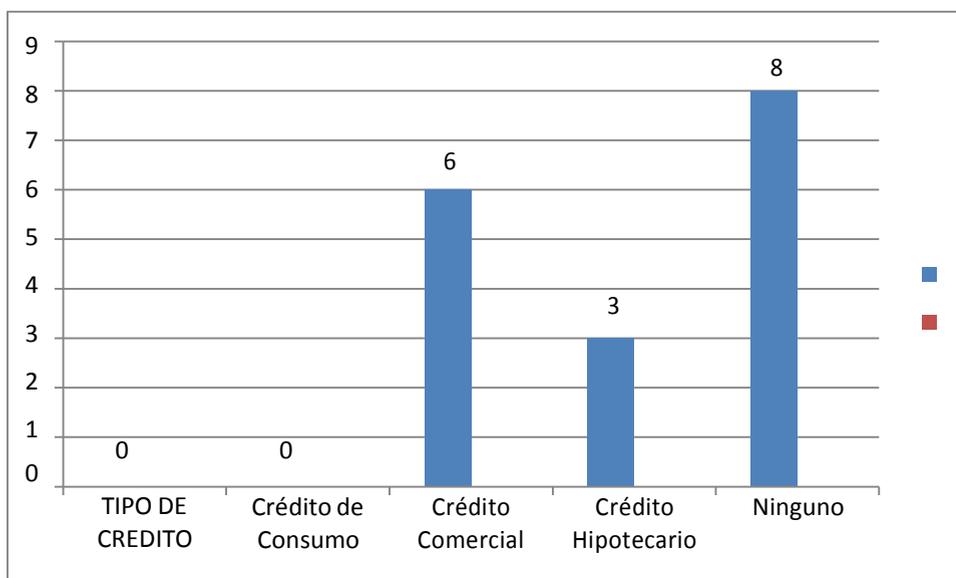
En el **gráfico 09**, se observa que el **52.64%** de los representantes legales encuestados obtuvieron créditos, mientras que el **47.06%** no solicitaron ningún tipo de crédito para su negocio.

CUADRO 10

Tipo De Crédito Que Obtuvo

TIPO DE CREDITO	CANTIDAD	%
Crédito de Consumo	-	-
Crédito Comercial	6	35.30
Crédito Hipotecario	3	17.65
Ninguno	8	47.05
Total	17	100

FUENTE: Cuestionario aplicado a los comerciantes 2019



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 10, se observa que el 47.05% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio no obtuvieron ningún crédito, mientras que el 35.30% crédito comercial y el 17.65 % crédito hipotecario.

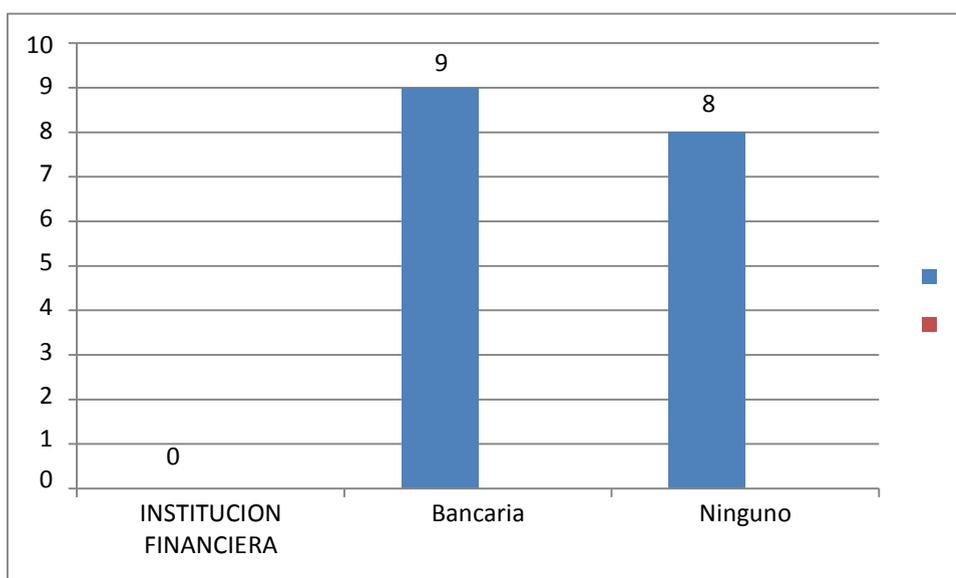
CUADRO 11

De que Instituciones Financieras se Obtuvo el Crédito.

INSTITUCION FINANCIERA	CANTIDAD	%
Bancaria	9	52.94
Ninguno	8	47.06
Total	17	100

FUENTE: Cuestionario aplicado a los comerciantes 2019

GRAFICO 11



INTERPRETACIÓN

En el **gráfico 11**, se observa que el 47.06% de los microempresarios no han obtenido ningún financiamiento de crédito y el 52.94% han obtenido del sistema bancario y cajas municipales.

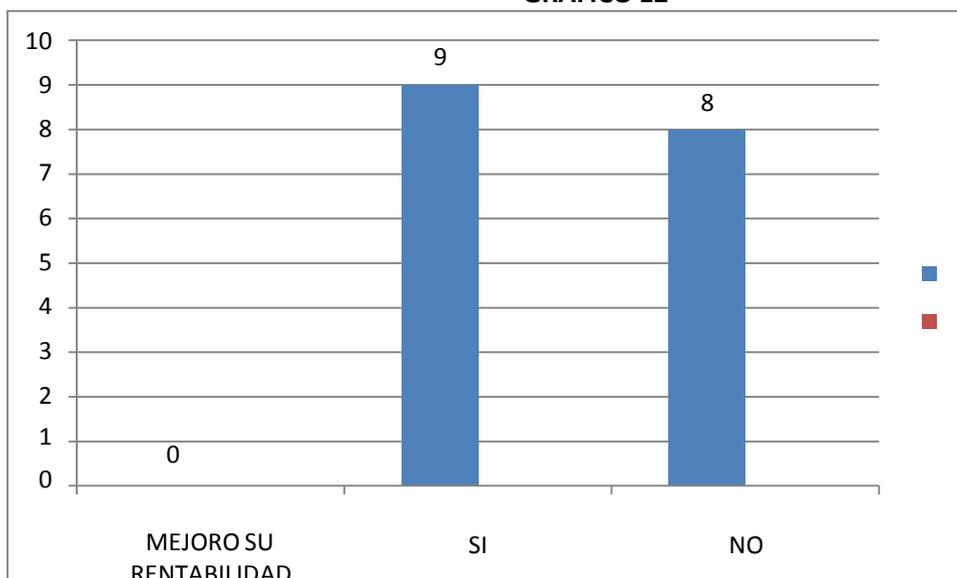
CUADRO 12

Cree Usted que Mejoro su Rentabilidad de su Negocio con el Financiamiento Recibido

MEJORO SU RENTABILIDAD	CANTIDAD	%
SI	9	52.94
NO	8	46.06
TOTAL	17	100

FUENTE: Cuestionario aplicado a los comerciantes 2019.

GRAFICO 12



INTERPRETACIÓN

En el gráfico 12, se observa que el 52.94% de los microempresarios mejoró sus ventas y por ello obtuvieron mejores utilidades ya que con el financiamiento aumentaron la cantidad de sus mercaderías y el 46.06% no obtuvieron ningún tipo de crédito y por tanto no observan mejora de sus utilidades.

9.1.- ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto al perfil de los microempresarios

“La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encuentra en el rango de 30 a 44 años lo que estaría implicado que dichos representantes legales son relativamente adultos. (ver tabla 01), el 64.71% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo femenino (ver tabla 2), este resultado nos quiere decir que de los encuestados son mujeres, el 47.04% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas tiene grado de instrucción secundaria (ver tabla 3), esto quiere decir que las MYPES en estudio están siendo dirigidas o administradas por dueños que cuentan la educación secundaria”.

Respecto al perfil de la MYPE

“El 64.88% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron tener más de cuatro años de antigüedad en la actividad empresarial (ver tabla 4). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro, el 64.69% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 2 trabajadores que es el mayor porcentaje de los trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro (ver tabla 5), el 82.35% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados (ver tabla 6), esto hace que exista una mala atención y venta a los clientes las cuales en su mayoría no son capacitados en las ventas, lo que implica que no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores y mejorar su rentabilidad, el 82.30% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados en ningún curso, 11.72% solamente se capacitaron en manejo de crédito y el 5.88% fueron capacitados en prestación de mejor servicio (ver tabla 07), esto quiere decir que el trato directo al cliente es la razón de la empresa y poder vender más pero de las cuales solo una de estas empresas podrá hacerlo y los demás lo harán empíricamente”.

Respecto al financiamiento

“El 52.94% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPE es ajeno estos datos estarían implicando que los microempresarios trabajan con financiamiento y el 47.06 invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 8), el 52.64% de los microempresarios solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 47.06% no solicitaron crédito (ver tabla 09), el crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 35.30%, son créditos comercial, mientras que el 17.65% obtuvieron un crédito hipotecario y el 47.05 no obtuvieron ningún tipo de crédito (ver tabla 10), el 52.94% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 47.06% de ninguno (ver tabla 11), esto demuestra que crédito obtenido son bancarias. Estos resultados quieren mostrarnos que fue para su capital de trabajo y por ende mejorar en su atención al cliente y generar sus propias utilidades y algunos no invirtieron en el transcurso esto repercutirá en su rentabilidad”.

Respecto a la capacitación

“El 82.34% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 17.57% dijeron que si recibieron capacitación (ver tabla 06), esto quiere decir que algunos empresarios después del crédito invirtieron en capacitación que a lo largo beneficiara a la empresa y a su propio personal y en crecer la rentabilidad. El 82.34% de los empresarios encuestados manifestaron que no recibieron capacitación, y el 11.72% recibieron capacitación de manejo de crédito y el 5.88% recibieron capacitación en prestación (ver tabla 07). Estos resultados estarían implicando que este 82.30% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación. El 11.72% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero y el 5.88% dijeron que recibieron capacitaciones en mejores servicios ver tabla (ver tabla07), quiere decir que lo más importante de los tipos de cursos son de inversión de crédito financiero que son la fuente de crecimiento en sus empresas”.

Respecto a la rentabilidad

“El 52.94% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad, y más 46.06% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no incrementó por lo que no trabajan con financiamiento (ver tabla 12) y por la capacitación recibida en 17.60% ha mejorado en sus ventas (ver tabla 06), quiere decir que el 17.60% de las MYPES mejoraron su rentabilidad. Esto quiere decir que la inversión y la capacitación es factor predominante para poder mejorar la actividad empresarial y por ende mejorara la rentabilidad de la empresa”.

X.- CONCLUSIONES**Respecto a las características de las MYPES**

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 64.88% se dedican al negocio por hace más de 4 años, el 17.74% tiene una antigüedad de 2 años y el 11.76% un año y el 5.88% 2 años de actividad respectivamente. El 64.69% de las MYPES encuestadas tienen de 1 a 2 trabajadores que es la mayor cantidad de MYPES

Respecto a los Empresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: 41.18% oscilan entre 30 a 44 años de edad, el 35.30% están en la edad de 45 a 64 años y el 23.52% están en la edad de 18-29, el 64.71% son de sexo femenino, y el 35.29% son masculinos.

El 47.07% secundaria completa y el 11.76% universidad.

Respecto a la Financiación

El 52.94% del financiamiento de las MYPES no cuentan con capital propio, el 52.94% de los microempresarios encuestados obtuvieron crédito para su negocio, y el 52.94% lo han obtenido del sistema bancario, el 52.94% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejora su rentabilidad.

XI.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ayala L. A. & De la Cruz M. P. (2010), Análisis y desarrollo del sistema de capacitación del personal en una organización. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Analisis-y-Desarrollo-De-Sistemas-De/701967.html>.

Caballero(2008), La micro y pequeña empresa[extraído el 23 de abril del 2016], disponible en http://www.caballeroabustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf.

Carrillo L. (2013), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>.

Carvajal, Lizardo(2013) Metodología de la investigación Científica, curso general y aplicado[extraído el 23 de mayo del 2016], disponible en: <http://www.lizardocarvajal.com/metodologia-de-investigacion/>

Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa. Chimbote abril del 2006. [20/04/2008]; Paginas 31. Disponible en:

http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregional_ancash

Definición. Financiamiento. [Citada 2016 May. 13]. Disponible en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.

Definición. Financiamiento ABC. [Citada 2016 jun. 13]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.

Diccionario de economía política. Rentabilidad. [Citada 2016 May. 15]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.

Gitman, Lawrence (1992), Administración Financiera Básica. Editorial Harla. México.[extraído el 28 de abril del 2016], disponible en http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=2090426&pid=S1315-9984200500030000900005&lng=es.

Hernández, S. (2009, 20 de enero). “Made in China”, mucho más que productos baratos. Agencia de Noticias Xinhua. Recuperado de http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2009-01/20/content_801761.htm.

Herrera, O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla.[extraído el 23 de abril del 2016], disponible en :

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953>.

La capacitación y adiestramiento en México: [citada 2016 May. 14]. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9>.

Morales, J. C. (1999). La nueva integración latinoamericana: globalización, apertura y dinamismo comercial. Revista de Estudios Internacionales: Universidad de Chile, Instituto de Estudios Internacionales, Santiago de Chile.

Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación).[extraído el 8 de mayo del 2016], disponible en <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Prevé y Campillo F. Financiamiento. [citada 2016 May. 11]. Disponible en:<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Rengifo Silva Jefferson (2011). “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo - Conibo del distrito de Callería-provincia de coronel portillo, periodo 2009-2010”. [extraído el 23 de abril del 2016], disponible en <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/460>.

Rengifo, M. (2011); en la tesis: El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. [extraído el 23 de abril del 2016], disponible en <http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/handle/11458/323>.

Sarmiento, E. (1996). Apertura y crecimiento económico: de la desilusión al nuevo Estado. Bogotá: Tercer Mundo.

Sarmiento R. (2004), La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [citada 2016 May. 11]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002): "Análisis de Rentabilidad de la empresa [21 de mayo del 2016], disponible en 5campus.com, Análisis contable <<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>> [y añadir fecha consulta].

Sesto Pedreira, Manuel (2003): Introducción a las finanzas. Ed. Centro de Estudios Ramón, Areces, S.A.[extraído el 6 de mayo del 2016], disponible en <http://www.google.com.pe/url?url=http://www.esncajacanarias.com/inic/dow>

Schnettler (2002), Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile. Recuperado de http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci_arttext.

Vásquez F(1997), "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Carpintería del Distrito de Chimbote, periodo 1997".

Vásquez, F. (2011), caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de Textilería de Chimbote, 2010-2011

Van Horne, James (1993), Administración Financiera. Editorial Prentice Hall. México.[extraído el 29 de abril del 2016], disponible en http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=2090437&pid=S19984200500030000900016&lng=es.

Wikipedia. Rentabilidad. [Citada 2016 May. 15]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.

Zapata, L. (2004), en la tesis: "investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento [extraído el 22 de abril del 2016] disponible en dichas empresas <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3955/lezc1de1.pdf?sequence=1> ANE