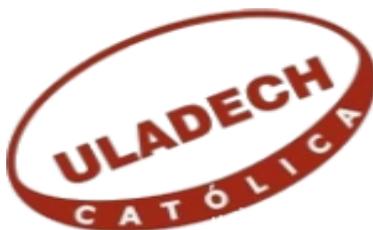


**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”

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

**Autor:**

Bach. Barbarán Ríos, Mario Javier

**Asesor:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**Pucallpa – Perú  
2017**

## **1. Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

---

**Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS**  
**Presidente**

---

**Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO**  
**Secretario**

---

**Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**  
**Asesor**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por haberme dado salud, e iluminado mi camino para poder lograr este gran objetivo, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Elsa, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi esposa Milagros, por su constante apoyo, motivación, cariño y valores, lo que me ha permitido lograr con éxito mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios por haberme acompañado  
y guiado a lo largo de mi carrera y  
por brindarme una vida llena de  
aprendizajes y experiencias.*

*En especial al Mg. CPCC. Romel Arévalo  
Pérez, asesor del taller, quien puso sus  
conocimientos para orientarnos y guiarnos  
durante el proceso de la Tesis*

## RESUMEN Y ABSTRACT

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017” La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 40 y una muestra de 40 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 29 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

**Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N°1 se observa que el 50% tienen entre 45\_64 años; En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo masculino; En la tabla y figura N°3 se observa que el 75% tiene Secundaria completa; En la tabla y figura N°4 se observa que el 63% son Solteros; En la tabla y figura N°5 se observa que el 75% se dedica netamente al comercio; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y gráfico N°6 se observa que el 88% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 50% tiene al menos 2 trabajadores permanentes; En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos un trabajador eventual; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 11 se observa que el 75% recibió financiamiento de terceros; En la tabla y figura N° 12 se observa que 95% las

facilidades las otorgaron las Entidades bancarias; En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 14 se observa que el 53% lo obtuvo en Caja Huancayo; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 18% anual; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 63% que les otorgaron los montos solicitados; En la tabla y figura N° 17 se observa que el 70% habría solicitado un préstamo superior a los s/.30,000; En la tabla y figura N° 18 se observa que el 88% menciona que lo solicito a Corto Plazo; En la tabla y figura N° 19 se observa que el 63% lo habría invertido en Mejoramiento y/o ampliación del local.

**Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma no solicitar asesoramiento en cuanto a financiamiento por sentirse capacitados en cuanto a créditos financieros; En la tabla y figura N° 21 se observa que el 75% participo en Admin. de Recursos Humanos; En la tabla y figura N° 22 se observa que un 63% consideraron que no es necesario; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 100% afirma solo haber tenido 1 vez capacitación en el último año; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 88% menciona que la capacitación es una inversión; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 95% considera a la capacitación como prioridad; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 26 se observa que el 83% afirma que la capacitación mejoro la rentabilidad; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 75% el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 70% que mejoro la rentabilidad en aquel año; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 73% menciona que ha disminuido considerablemente.

**Palabra Clave:** Financiamiento, capacitación y rentabilidad

## ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the commercial sector, marketing of office supplies in the district of Callería, 2017 "The research was descriptive, due to which was limited to describing the main characteristics of the variables under study, to carry out a work with a population of 40 and a sample of 40 micro enterprises to which a questionnaire of 29 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results:

Regarding entrepreneurs of micro and small enterprises: Table and figure N ° 1 shows that 50% are between 45 and 64 years old; The table and figure N ° 2 shows that 75% are male; In the table and figure N ° 3 it is observed that 75% have complete Secondary; In the table and figure No. 4 it is observed that 63% are Singles; In the table and figure N ° 5 it is observed that 75% is dedicated to commerce; Regarding the characteristics of micro and small enterprises: According to the table and graph N ° 6 it is observed that 88% is dedicated more than 3 years ago; Table 7 shows that 50% have at least 2 permanent workers; In the table and figure N ° 8 it is observed that 75% has at least one casual worker; In the table and figure N ° 9 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; In table and figure N ° 10 it is observed that 100% of the representatives affirm that the objective is the obtaining of profits; Regarding the financing of micro and small enterprises: Table and figure N ° 11 shows that 75% received financing from third parties; In the table and figure N ° 12 it is observed that 95% the facilities were granted by the Banking Entities; In the table and figure N ° 13 it is observed that 100% of the representatives surveyed the greatest facilities were granted by the Banking Entities; Table and figure No. 14 show that 53% obtained it in Caja Huancayo; Table and figure N ° 15 show that 100% claim to pay

around 18% annually; In the table and figure N ° 16 it is observed that the 63% that granted the requested amounts; In table and figure N ° 17 it is observed that 70% would have requested a loan higher than s / .30,000; In the table and figure No. 18 it is observed that 88% mention that I request it to Short Term; In table and figure No. 19 it is observed that 63% would have invested in Improvement and / or extension of the premises. Regarding the training of micro and small enterprises: Table and figure N ° 20 shows that 100% do not ask for advice on financing because they feel qualified in terms of financial credits; In table and figure No. 21 it is observed that 75% participated in Admin. From Human Resources; In table and figure No. 22 it is observed that 63% considered that it is not necessary; In the table and figure N ° 23 it is observed that 100% affirm only to have had 1 time training in the last year; Table and figure N ° 24 shows that 88% mentions that training is an investment; In the table and figure N ° 25 shows that 95% considers the training as a priority; Regarding the profitability of micro and small enterprises; Table 26 shows that 83% affirm that training improves profitability; In table and figure N ° 27 it is observed that 75% financing improved the profitability of companies; In table and figure No. 28 it is observed that the 70% that improved the profitability in that year; In table and figure No. 29 it is observed that 73% mentions that it has decreased considerably.

Keyword: Financing, training and profitability

<b>INDICE</b>	<b>Pág.</b>
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	vi
Índice	x
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xv
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>19</b>
<b>II. REVISIÓN LITERARIA</b>	<b>23</b>
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>68</b>
3.1. Diseño de la investigación	68
3.2. Población y muestra	68
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	69
3.4. Técnica e instrumentos	74
3.5. Matriz de consistencia	75
<b>IV. RESULTADOS</b>	<b>82</b>
4.1. Resultados	82
4.2. Análisis de resultados	111
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>114</b>
Referencias bibliográficas	118
<b>ANEXOS</b>	<b>122</b>
- Carátula	123
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	124
- Declaración Jurada del Artículo Científico	148

- Matriz de Consistencia	149
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	155
- Tabla de Fiabilidad	160
Base de datos de las encuestas	163

## **INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS**

**Pág**

Tabla N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	82
Tabla N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	83
Tabla N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	84
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	85
Tabla N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	86
Tabla N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	

- Tabla N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 88
- Tabla N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 89
- Tabla N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 90
- Tabla N° 10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 91
- Tabla N° 11: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 92
- Tabla N° 12: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 93
- Tabla N° 13: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 94
- Tabla N° 14: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de

Callería, 2017.	95
Tabla N° 15: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	96
Tabla N° 16: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	97
Tabla N° 17: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	98
Tabla N° 18: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	99
Tabla N° 19: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de oficina del distrito de Callería, 2017.	100
Tabla N° 20: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	101
Tabla N° 21: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	102
Tabla N° 22: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De	

las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

103

Tabla N° 23: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

104

Tabla N° 24: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

105

Tabla N° 25: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

106

Tabla N° 26: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

107

Tabla N° 27: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

108

Tabla N° 28: En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

109

Tabla N° 29: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de  
útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017 110

**Figuras** **Pág**

Figura N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes  
legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector  
comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de  
Callería, 2017. 82

Figura N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector  
comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de  
Callería, 2017. 83

Figura N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y  
pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de  
útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 84

Figura N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas  
empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de  
escritorio del distrito de Callería, 2017. 85

Figura N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y  
pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de  
útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017. 86

Figura N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes  
legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro  
comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.  
87

Figura N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas

del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	88
Tabla N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	89
Tabla N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	90
Figura N°10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	91
Figura N°11: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	92
Figura N° 12: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	93
Figura N° 13: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	94
Figura N°14: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	95
Figura N°15: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del	

sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	96
Figura N°16: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	97
Figura N°17: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	98
Figura N°18: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	99
Figura N°19: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de oficina del distrito de Callería, 2017.	100
Figura N°20: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	101
Figura N° 21: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	102
Figura N°22: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	

Figura N° 23: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

104

Figura N°24: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

105

Figura N° 25: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

106

Figura N° 26: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

107

Figura N° 27: Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

108

Figura N° 28: En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

109

Figura N° 29: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017

110

## **I. INTRODUCCION**

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las Micro y pequeñas empresas. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las Micro y pequeñas empresas. Por otro lado, en Argentina el Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Micro Emprendimientos, se encarga de las organizaciones sociales que brindan capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas (Hilario, 2007).

En el Perú las Micro y pequeñas empresas conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son Micro y pequeñas empresas, las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país (Espinoza, 2007). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las Micro y pequeñas empresas es baja, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% de la producción nacional.

Por otro lado, las micro-empresas son fundamentalmente para la subsistencia familiar en un sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican.

Mientras que las Pymes (pequeñas y medianas empresas) se forman por racionalidad empresarial y son más empresas que familia; en cambio, las Micro y

pequeñas empresas son más familia que empresas. Las primeras son empresas que contratan familiares; las segundas, son generalmente familias que invierten en ellas mismas. Las primeras buscan la ganancia, mientras que las segundas, buscan la subsistencia familiar (Iguñiz, 2008).

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo, ya que sus miembros (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo), guiados por esa necesidad, tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, debido a que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, ni por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales (Mendivil, 2006).

Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo se basa en la confianza entre los socios participantes.

Por su parte, Flores (2006) afirma que en el Perú las Micro y pequeñas empresas son empresas que constituyen una parte sustancial de la economía, debido a que durante los años recesivos han demostrado una gran capacidad de supervivencia y adaptación, tratando de aumentar la producción generando empleo;

de ahí el rol positivo que juegan dentro de la economía nacional y el desarrollo del nivel de actividad. En tal sentido, el potencial de empleo en el Perú se encuentra en las Micro y pequeñas empresas, lo que puede sintetizarse en cinco grandes puntos:

- 1) Creciente importancia del sector servicios en el que predominan claramente las micro y pequeñas empresas;
- 2) Las Micro y pequeñas empresas se desarrollan principalmente en el entorno local y en aquellas actividades a las que menos afectan la competencia internacional;
- 3) Las micro y pequeñas empresas emplean proporcionalmente mayor número de personas mayores y jóvenes, a las que por distintas causas, está afectando más el desempleo en el actual proceso de mundialización de la economía;
- 4) Las Micro y pequeñas empresas emplean más trabajadores a tiempo parcial, con lo que pueden jugar un papel importante en la “repartición” del empleo;
- 5) Las prácticas de dispersión de las grandes empresas favorecen la externalización de su producción y de sus servicios hacia las micro y pequeñas empresas, lo que permite ver entre éstas y las grandes empresas una relación más de complementariedad que de competitividad.

Por otro lado, Reyna (2008), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llegó a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años; el 100% de las Micro y pequeñas empresas estudiadas es del sexo masculino; el 33,3% tienen estudios superiores; el monto promedio del microcrédito recibido fue de S/. 24 111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector bancario con el 100%, puntualizando que, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55,6%) y el Banco Continental 4

veces (44,4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66,7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33,3% para activos fijos. Así mismo, el 100% de Micro y pequeñas empresas que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. En lo que se refiere a la capacitación, el 66,7% sí recibió capacitación y el 33,3% no. Finalmente, los tipos de cursos de capacitación fueron: recursos humanos 66,7%, marketing 55,6% y seguridad 55,6%.

Por su parte, Vásquez (2008), en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote, llegó a las siguientes conclusiones: el 72% de los Micro y pequeñas empresas del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles, con 94,7%. En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje fue decreciente. Las Micro y pequeñas empresas del sector turismo estudiadas recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario; los créditos recibidos por las Micro y pequeñas empresas estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. El 60% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de sus Micro y pequeñas empresas. Asimismo, el 57% de las Micro y pequeñas empresas estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%; sólo el 38% de las Micro y pequeñas empresas estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y

marketing empresarial. El 68% de las Micro y pequeñas empresas estudiadas indica que las capacitaciones recibidas por su personal han sido

Consideradas como una inversión. El 60% de las Micro y pequeñas empresas del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal son relevantes, destacando el rubro hoteles con 89,5%; el 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. El 60% de los gerentes de los restaurantes estudiados considera que la principal causa de la demanda de su servicio es el sabor y el 47,4% de los hoteles consideran que las principales causas de la demanda de su servicio son la publicidad y el precio.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **Planteamiento de la investigación**

#### **Caracterización del problema**

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Micro y Pequeñas Empresas (Micro y pequeñas empresas) 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, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

En América Latina y el Caribe, las Micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

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 Micro y pequeñas empresas. Al respecto, León de Cermeño y Schereinier establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Micro y pequeñas empresas.

En el Perú la venta de útiles de escritorio muestra una clara tendencia creciente, a pesar del panorama positivo, este tipo de empresas también presentan problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse.

Las micro y pequeñas industrias (Micro y pequeñas empresas) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las Micro y pequeñas empresas no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales

que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones.

Siempre se menciona que en la economía peruana las Micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos —Chile, Brasil y México—, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la Micro y pequeñas empresas y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a las Micro y pequeñas empresas peruanas. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación —mediante un modelo de acciones y estrategias— que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la Micro y pequeñas empresas, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes,

los micro y pequeños empresarios.

En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el banco de la nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú.

Por otro lado Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros 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 venta de útiles de escritorio van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

En lo que respecta al sector comercio rubro venta de útiles de escritorio en el distrito de Callería en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas Micro y pequeñas empresas reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**a) Enunciado del problema:**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017?

**Objetivos de la investigación:**

**Objetivo general**

Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

### **Objetivos específicos**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

### **Justificación de la investigación:**

El estudio es importante porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017; es decir, nos permitirá conocer las principales características del

rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justificó porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Finalmente, el estudio nos sirvió de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Calleria y otros ámbitos geográficos conexos.

## **MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **Antecedentes**

#### **Antecedentes Internacionales**

Zapata (2010), investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por

lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Por su parte, Herrera (2008) se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación

para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Mientras tanto Emilia (2005), afirma que en artículo titulado micro y pequeñas empresas en Europa EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa. En otros países del mundo, considerando a los miembros del G – 7 como es el caso de Japón existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos, el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Mientras que en Italia trabajan 5.2 personas por empresa.

Por otro lado Martínez (2005), realizó la investigación Titulada: “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Utilizo una metodología de investigación de tipo cualitativa y nivel descriptivo, con una población muestral de 30 personas del hotel “Tierra del Sol”, llegando a las siguientes conclusiones: El modelo propuesto fue creado con un enfoque Holístico y está basado en las etapas del proceso administrativo consideradas por James A. F. Stoner, éste modelo permite una valoración integral al personal de la empresa ya que no solo toma en cuenta competencias técnicas, que comúnmente evalúan las empresas, sino también competencias del comportamiento que tienen que ver con motivos, rasgos de personalidad, autoimagen y rol social; al evaluar ambas competencias se puede tener un perfil

completo de la persona que ocupa el puesto. Como resultado de ello se puede saber si la persona necesita capacitación, si puede promoverse para una planeación de 10 carrera dependiendo de sus competencias desarrolladas o rotarlo para la realización de alguna otra actividad y así tener a la persona adecuada en el puesto adecuado. El Modelo de Capacitación basado en Competencias propuesto en esta tesis, permitió analizar al sector hotelero de la ciudad de Huajuapán de León, como parte de la fase preventiva, para determinar los puestos existentes bajo este contexto y así crear un catálogo de competencias mínimas necesarias requeridas para la demanda del mercado laboral de esta ciudad. El catálogo contempla competencias técnicas y del comportamiento, el cual permitió ser tomado como referencia para el caso de estudio en el proceso de diagnóstico de las necesidades de capacitación. A su vez éste ayudará al capacitador en el diagnóstico, reclutamiento y selección de cualquier pyme hotelera de Huajuapán de León, en la cual se requiera valorar de forma integral al personal. Haber aplicado el modelo de capacitación basado en competencias en el personal del hotel “Tierra del Sol” permitió la valoración de competencias del comportamiento y su diagnóstico. En este hotel solo se llevaron a cabo las dos primeras etapas del modelo referentes a planeación y organización, puesto que el objetivo es comprobar la factibilidad del modelo en cuanto a la evaluación y el diagnóstico del personal, dejando en este caso a criterio del empresario la fase de ejecución y el control de la misma.

### **Antecedentes Nacionales**

Por otro lado, Vargas (2000) evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y

necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

También Deymor Beyter (2004) Las Micro y pequeñas empresas, en el país, han adquirido en el tiempo en nuestro país; una mayor importancia; debido a que de las 3 millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán (2008); 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son MYPES; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año. De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), representa el 74.26% del total de MYPEs, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (Micro y pequeñas empresas), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil Micro y pequeñas empresas al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente.

En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala. En cuando a la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), las Micro y pequeñas empresas absorbieron en el año 1999, aproximadamente al 42.23% de la PEA Regional (Centty, 2008),

mientras que en el año 2002, ellas dieron empleo o mejor dicho subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty, 2008). Finalmente el presente estudio determinó que para el presente año 2011, el tamaño promedio de trabajadores de las Micro y pequeñas empresas, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 Micro y pequeñas empresas estimadas para el mismo año.

En ese contexto Bazán (2014), en su trabajo de investigación titulada “demanda de crédito de las Micro y pequeñas empresas industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presentó un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero.

La mayor parte de las Mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Seguidamente Flores (2004), indica que se estará frente a la mejora continua de las MYPES, cuando el Estado impulse la modernización tecnológica del tejido empresarial de estas empresas y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología –CONCYTEC- debería promover, articular y operativizar la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con este tipo de empresas. El estado debe promover el acceso de las MYPES al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo –COFIDE- debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Cabe mencionar que Reyna (2011) en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al

sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino.

c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

También Deymor (2004) Las MYPES, en el país, han adquirido en el tiempo en nuestro país; una mayor importancia; debido a que de las 3 millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán (2008); 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son MYPES; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año. De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), representa el 74.26% del total de MYPEs, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPEs), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil MYPEs al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente.

En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala. En cuando a la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), las MYPEs absorbieron en el año 1999, aproximadamente al 42.23% de la PEA Regional (Centty, 2008), mientras que en al año 2002, ellas dieron empleo o mejor dicho subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty, 2008). Finalmente el presente estudio determinó que para el presente año 2011, el tamaño promedio de trabajadores de las MYPEs, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 MYPES estimadas para el mismo año.

Cabe precisar que Albújar (2009), Nos dicen que siempre se menciona que en la economía peruana las MYPEs son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos --Chile, Brasil y México--, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPEs y entrevistas a expertos de estas instituciones, los

autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPEs peruana.

### **Antecedentes Regionales**

Finalmente Gamarra (2011), realizó la investigación Titulada : “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010”, para su investigación Ha usado una metodología de investigación cuantitativo y un nivel de investigación descriptivo , con una muestra poblacional de 11 micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro hoteles y alojamientos de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010. Llegando a las siguientes conclusiones Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de la MYPE encuestados: el 100% son adultos, cuyas edades se encuentran entre 26 y 60 años, el 55% de los microempresarios son del género masculino y el 82 % tienen educación básica. Respecto a las características de la MYPE Las principales 19 características de la MYPE del ámbito de estudio son: el 82% que tienen más de tres años de antigüedad, el 73% tienen más de tres trabajadores permanentes, el 18% tres trabajadores permanentes, el 36% tienen dos trabajadores eventuales y el 100% han puesto el negocio para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 55% cuentan con financiamiento propio y el 45% recurren a una entidad financiera, el 60 % cuentan con financiamiento de una entidad bancaria, el 60% cuentan con financiamiento de corto plazo, el 60% cuentan con financiamiento a corto plazo y el 60 % han invertido su crédito en

mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20 % en capital de trabajo y el otro 20 % en capital de trabajo. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 27% recibieron capacitación para obtener un crédito financiero, el 45% recibieron de 2 a 3 capacitaciones en los últimos dos años, el 64% se capacitaron en Manejo empresarial, el 55% sí han recibido algún tipo de capacitación, el 64% consideran que la capacitación es una inversión y el 64% consideran que la capacitación es relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 64% de representantes de las MYPE dedicados al rubro de hoteles y alojamientos consideran que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 55% de representantes de las MYPE dedicados al rubro de hoteles y alojamientos consideran que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

### **Antecedentes Locales**

Espinoza (2016) en su tesis titulada Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Callería periodo 2016 El 55% de las empresas encuestadas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de mantenimiento; el 100% tienen entre 10 a 15 años como empresas formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% se dedican a desarrollar actividades relacionadas con el rubro de mantenimiento de camiones y el 90% obtenido un crédito por medio de terceros en otras palabras de entidades financieras en el año 2016 y el 10% no lo hizo. Así mismo, el 70% tienen problemas con el capital de trabajo y el financiamiento obtenido ha sido invertido en esta. Finalmente, se ha comprobado que existe relación significativa entre la

caracterización del financiamiento de las micro y pequeña empresa del sector comercio y el rubro de mantenimiento de camiones en el distrito de Callería 2016, demostrando la hipótesis planteada como verdadera.

## **Bases Teóricas de la investigación**

### **Teorías del Financiamiento**

En términos generales, el financiamiento 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.

Así mismo es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. (Financiamiento pre inversión, 2011).

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. (Pérez & Campillo, 2011).

Desde el punto de Vista Teórico, el comportamiento de las empresas en materia de Financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Inversión y financiamiento En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal).

El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo <sup>22</sup> y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las pymes. (Escalera, 2007).

Por otro lado (Alarcón, 2014), nos muestra las teorías de la estructura financiera:

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

Los planteamientos anteriores sirvieron de base para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente

independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. (Modigliani y Miller,1958).

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

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

**Proposición III:** La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. (Fernández, 2003 ) Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al 24 menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. (Alarcón, 2011).

***El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:***

**Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

**Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, 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.

Financiamiento por medio de la 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 convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

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

***El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:***

**Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

**Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

**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.

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.

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.

### **Teorías de la capacitación**

Se define a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. (UNAM, 2014).

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. (Helberth, 2006).

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria. (Gaxiola, 2014).

La capacitación o desarrollo de personal, es toda actividad realizada por

una organización, la cual responderá a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas del personal. Señala que se aplica en diferentes áreas y las más usuales son inducción, entrenamiento, formación básica, desarrollo de jefes, nos señala que la capacitación es una inversión y que lo usa con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo y capacitarlo, que para proteger dicha inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres para ver si cada persona ha llegado a su techo laboral o pueda escalar otras posiciones más elevadas, la cual le permite ver si puede desarrollar tareas de igual nivel o similar. (Lazarín ,2009).

Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico. (Sutton, 2001).

Define la Capacitación, o desarrollo de personal, como 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: Busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo. En función de las necesidades de la empresa. En un proceso estructurado con metas bien definidas. La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto. Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparada para ocupar las funciones que requiera la empresa. El cambio influye sobre lo que

cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas. Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona. La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. La capacitación, por tanto, podría implicar mostrar a un operador de máquina cómo funciona su equipo, a un nuevo vendedor cómo vender el producto de la empresa, o inclusive a un nuevo supervisor cómo entrevistar y evaluar a los empleados. (Lazarín ,2009).

Indica que la capacitación es un proceso que posibilita ciertos conocimientos en la personas, tanto como en las organizaciones, es una herramienta que posibilita el aprendizaje y contribuye en el accionar del personal de la empresa. Sirve para obtener nuevos conocimientos para poder ofrecer un mejor servicio en la empresa u organización, puede ser capacitado por un superior de la empresa o una organización que se encuentra especializada en el tema. Entre ellos podemos ver los principios de investigación que son la participación, la responsabilidad, la actitud de investigación, el espíritu crítico, la gestión cooperativa y la capacidad para el aprendizaje y la evaluación. (Jaureguiberry, 2010).

Va dejando atrás la vigencia de esta teoría y nos dice que la importancia que se ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, asimismo es un conjunto de actividades orientadas al mejoramientos del personal tanto en recursos humanos como en la logística, que da una amplia gama de conocimientos, aptitudes, y habilidades nuevas a los empleados para que puedan desarrollar de manera eficiente sus labores.

(Emprende PYME, 2008).

Sostiene que la capacitación es el conjunto de medios que organiza de acuerdo a un plan, para lograr destreza, valores y conocimientos que permitan a la persona desarrollar trabajos o tareas específicas como por ejemplo: Puede capacitarse a una persona que no es médico en que aprenda primeros auxilios o que pueda capacitarse a un médico cirujano en una técnica de quirúrgica en particular que hasta la fecha no haya practicado, en la actualidad es muy común que los cursos de capacitación empresarial sirven para que los trabajadores puedan desarrollar las nuevas habilidades y conocimientos en su ambiente de trabajo. (Lazarín ,2009).

Nos presenta las teorías de capacitación laboral. Describiendo que la capacitación proporcionada por el empleador es una de las teorías desarrolladas en la economía laboral en las últimas décadas.

Asimismo, sostiene que la teoría de las inversiones en capital humano, establece en cuanto a las inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano. Esta teoría explica aspectos de la vida de las personas, y que con el tiempo transcurrido ha tomado una evolución que se centra en las decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. Esta teoría demuestra la importancia de la inversión entre el empleador y los trabajadores, que a su vez lleva a generar mayor productividad de trabajo, pero para poder lograrlo se genera un costo de inversión en capital humano la cual producirá a su vez tasas de retornos. (Becker , 1964).

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

disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observa es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización."Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

Chacaltana (2000), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

### **La teoría de las inversiones en capital humano**

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del

trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas;

sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

### **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

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

### **Teoría de la rentabilidad**

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran.

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más 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 en las empresas**

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Para Sánchez, la 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. 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 rentabilidad económica y financiera en la empresa**

La rentabilidad es un concepto financiero de gran importancia que mide la relación entre los beneficios obtenidos de una inversión y los recursos utilizados para obtener dicho beneficio.

En función del nivel de beneficio escogido y de la inversión tendremos diferentes definiciones de rentabilidad, siendo las más importantes:

- Rentabilidad Económica
- Rentabilidad Financiera
- Rentabilidad económica (RE)

Cuando se compara el beneficio económico o beneficio operativo (antes de pagar los intereses de las deudas) con el capital total invertido (activo) se obtiene 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

### **Rentabilidad financiera (RF)**

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, se obtiene 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 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. La rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios.

## **Marco Conceptual**

### **Definición del Financiamiento**

Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. (Enciclopedia de Clasificaciones (2017).

### **Definición de la Capacitación**

Se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo,

esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Martínez Carrillo 2009).

### **Definición de las micro y pequeñas empresas**

**Conceptualización:** 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.

- **Definición :** La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.
- **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: (A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50

trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

- **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.
- **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:
- Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas

productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

- Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.
- **Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y pequeña empresa (CODEMYPE):** Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por: (a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (b) Un representante del Ministerio de la Producción. (c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas. (d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (e) Un representante del Ministerio de Agricultura. (f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad. (g) Un representante de COFIDE. (h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE. Un representante de los Consumidores. (j) Un representante de las Universidades. (k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales. (l) Dos representantes de los

Gobiernos Locales. (m) Cinco representantes de los Gremios de las MYPE. El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE. El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

- **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: (a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. (c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local. (d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. (e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones. (f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. (g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su

estructura económico productiva. (h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

- **Los Consejos Regionales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.
- **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.
- **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y

aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

- **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.
- **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:** El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965. El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

- **Licencias y permisos Municipales:** La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Así, mismo vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva. Otorgada la Licencia de Funcionamiento Definitiva, la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece el DECRETO Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificaciones.

Finalmente solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

- **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.
- **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en él, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario. Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.
- **Permanencia en el régimen laboral especial :** Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley,

inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene mas de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.

- **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.
- **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.
- **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.
- **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.
- **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido

injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.

- **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.
- **Ley para el impulso para el crecimiento Productivo y Empresarial:** La Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente: (1) Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial. (2) Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV. (3) Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura. (4) Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. (5) Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos. (6) Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. (7) Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial. (8) Medidas tributarias para la competitividad empresarial.
- **Aspecto Tributario:** Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen

para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

- **Aspecto Laboral:** Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de

impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

#### Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

#### Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación será no experimental – descriptivo.

**M** ----- **O** Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

**No experimental:** Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observará el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

**Descriptivo:** Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

#### 3.2 El universo y muestra

**Población:** La población se constituyó por 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

**Muestra:** Se tomó una muestra de 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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

Callería, 2017.		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas	Son algunas características relacionadas a la capacitación del	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos

<p>del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.</p>	<p>Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.</p>		<p>tres</p> <p>Más de tres.</p>
		<p>Los trabajadores de la empresa se capacitan</p>	<p>Nominal:</p> <p>Sí</p> <p>No</p>
		<p>Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.</p>	<p>Ordinal:</p> <p>Uno</p> <p>Dos</p> <p>Tres Más de tres-</p>
		<p>Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa</p>	<p>Nominal:</p> <p>Inversión del crédito</p> <p>Marketing empresarial</p> <p>Manejo empresarial</p> <p>Otros: especificar.</p>
		<p>Considera la capacitación como una inversión.</p>	<p>Nominal.</p> <p>Sí</p> <p>No</p>
		<p>Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa</p>	<p>Nominal:</p> <p>Sí</p> <p>No</p>
		<p>Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa</p>	<p>Nominal:</p> <p>Sí</p> <p>No</p>

<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí 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: Sí No

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>

<p>Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.</p>	<p>Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.</p>	<p>Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Nominal: Especificar</p>
		<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Un año Dos años Tres años Más de tres años</p>
		<p>Número de trabajadores</p>	<p>Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20</p>
		<p>Objetivo de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.</p>

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se ha tomó 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.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

**Técnica:** Se utilizó la técnica de la encuesta.

**Instrumentos:** Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 29 preguntas.

### **Procedimientos de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **Plan de análisis de los datos**

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tendrá como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

## **3.5 Matriz de Consistencia**

Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
----------------------------	------------------------	----------	----------	-----------	--------	---------------------

<p>“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.</p>	<p>¿ Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”?</p>	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.</p> <p><b>ESPECÍFICO</b></p> <p><b>S</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y</li> </ul>	<p>1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.</p>	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b></p> <p>Descriptivo</p> <p><b>Diseño:</b></p> <p>No experimental</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Cuestionario</p>
---	--	--	---	---	---	--

		<p>pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercializa ción de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir las principales característic as de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercializa ción de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.</li> <li>▪ Describir y analizar las principales característic as del</li> </ul>			
--	--	---	--	--	--

		financiamie nto de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercializa ción de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017".				
					Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercializa ción de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017". Número de	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años <b>Razón:</b> 01 06 15 16 – 20 Más de 20 <b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar

				Trabajadores	ingresos para la familia Otros: Especificar
				Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.	
			3. Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	<b>Nominal: Si</b> <b>Nominal: Si</b> <b>Cuantitativa</b> : Especificar el monto. <b>Cuantitativa</b> : Especificar el monto.

		de Callería, 2017”.	Entidad a la que solicito el crédito	Bancaria No bancaria	<b>Nominal:</b>
			Entidad que le otorgo el crédito	Bancaria No bancaria	<b>Nominal:</b>
			Tasa de interés cobrado por el crédito		<b>Nominal:</b> Si
			Crédito oportuno		<b>Nominal:</b> Si
			Crédito inoportuno		<b>Nominal:</b> Si
			Monto del crédito:		
			Suficiente		
			Insuficiente		
			Cree que el financiamiento mejora la empresa		

### Principios éticos

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 la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

• **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 necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.

• **Beneficiencia:** La beneficiencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación. Esto implica no dañar o que los riesgos sean al mínimo, esto se 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 derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios

#### IV. RESULTADOS

Para la presentación de los resultados, éstos se agruparon de acuerdo a los objetivos específicos planteados:

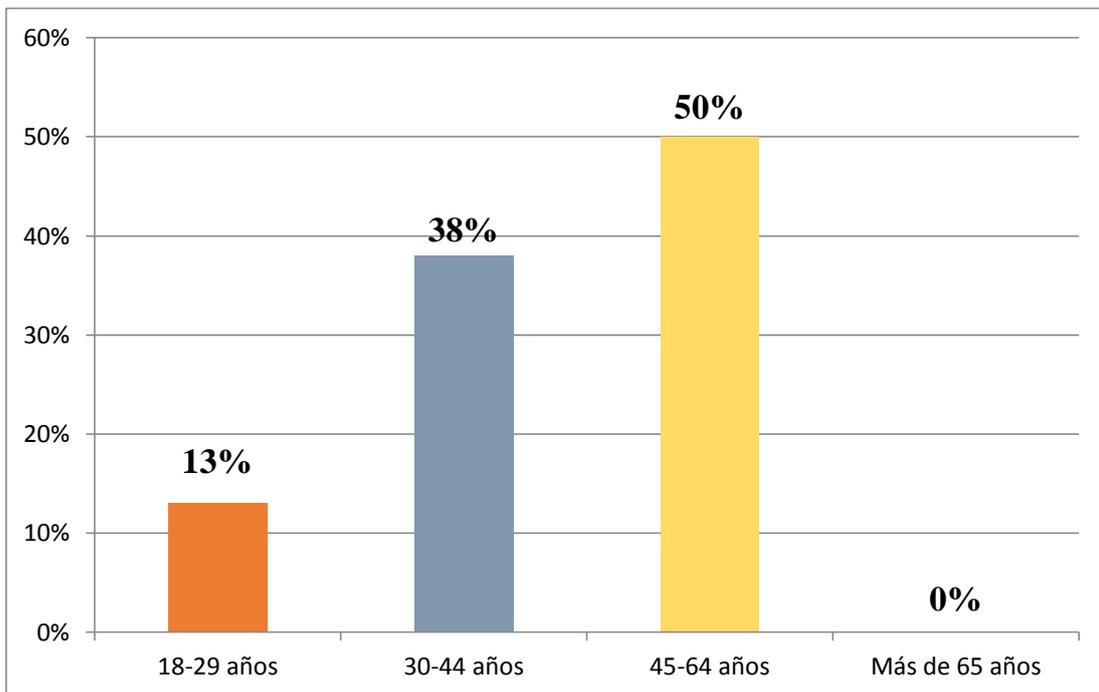
**TABLA N°1**

#### **Edad de los representantes legales de las MYPES**

<b>Edad (años)</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
18-29 años	5	13%
30-44 años	15	38%
45-64 años	20	50%
Más de 65 años	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°1**



**Figura 1.** Edad de los representantes legales de las mypes

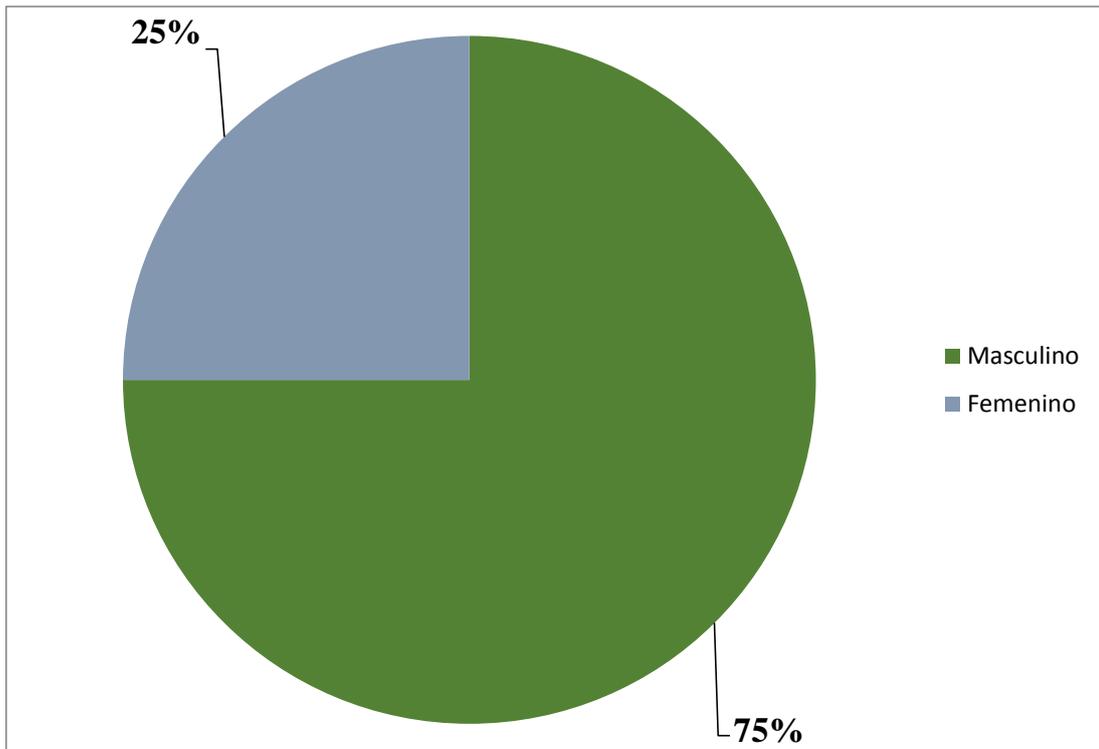
En la tabla y figura N°1 se observa que el 50% tienen entre 45\_64 años, el 38% tienen entre 30\_44 años y solo el 13% tienen entre 18\_29 años de edad.

**TABLA N°2**  
**Sexo de los representantes legales de las MYPES-2**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	30	75%
Femenino	10	25%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°2**



**Figura 2. Sexo de los representantes legales**

En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo masculino mientras que solo el 25% son femeninos.

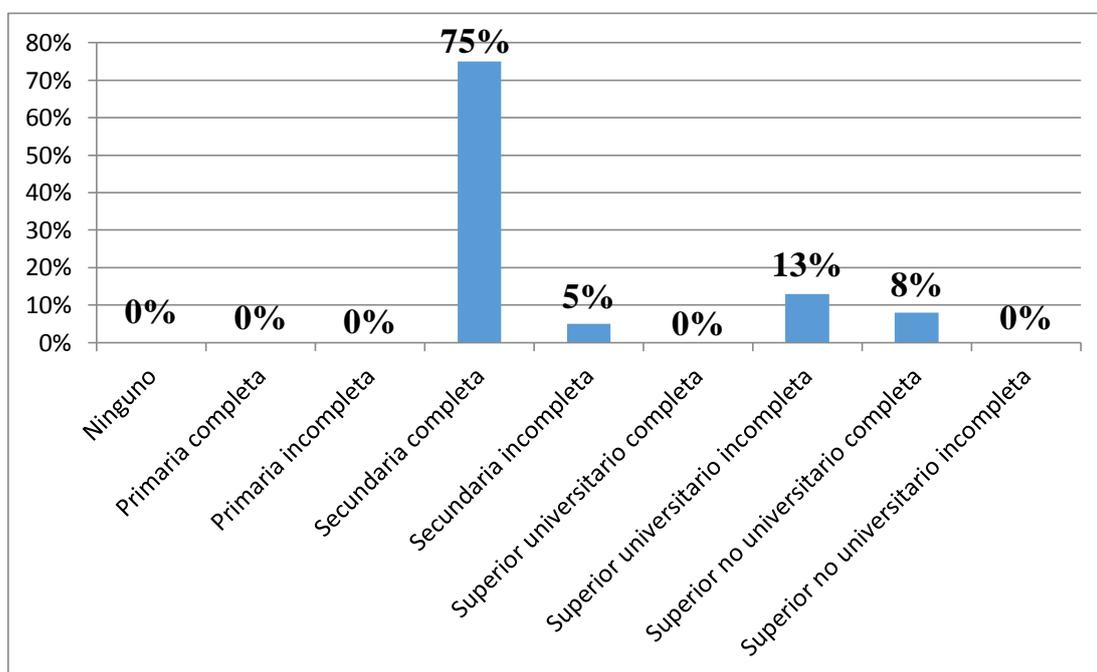
**TABLA N°3**

**Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES-3**

<b>Grado de instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	30	75%
Secundaria incompleta	2	5%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	5	13%
Superior no universitario completa	3	8%
Superior no universitario incompleta	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°3**



**Figura 3. Grado de instrucción de los representantes de las mypes**

En la tabla y figura N°3 se observa que el 75% tiene Secundaria completa, el 13% Superior universitaria incompleta y solo el 8% Superior no universitaria completa.

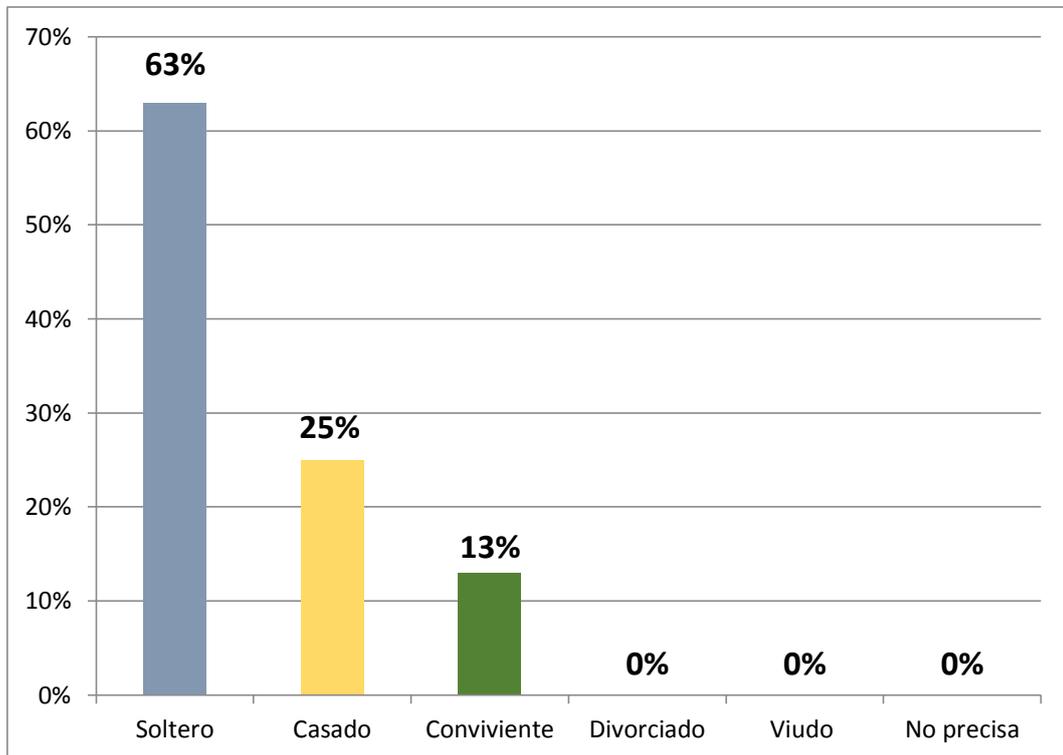
**TABLA N°4**

**Estado civil de los representantes legales**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	25	63%
Casado	10	25%
Conviviente	5	13%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°4**



**Figura 4. Estado civil de los representantes legales**

En la tabla y figura N°4 se observa que el 63% son Solteros, el 25% son casados y solo el 13% son convivientes.

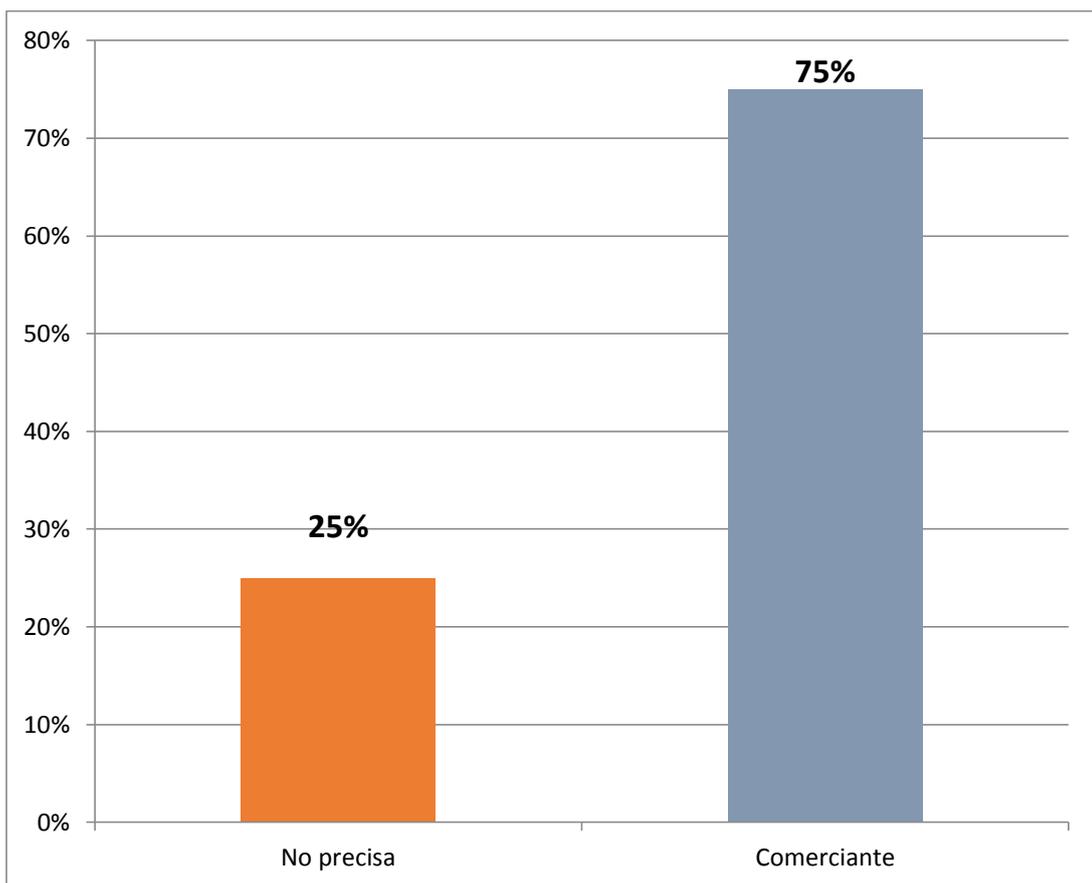
**TABLA N°5**

**Profesión u ocupación de los representantes legales**

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	25%
Comerciante	30	75%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°5**



**Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales**

En la tabla y figura N°5 se observa que el 75% se dedica netamente al comercio mientras que el 25% prefirió no precisar.

## RESPECTO A LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

TABLA N°6

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	5	13%
Más de 03 años	35	88%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICAS N°6

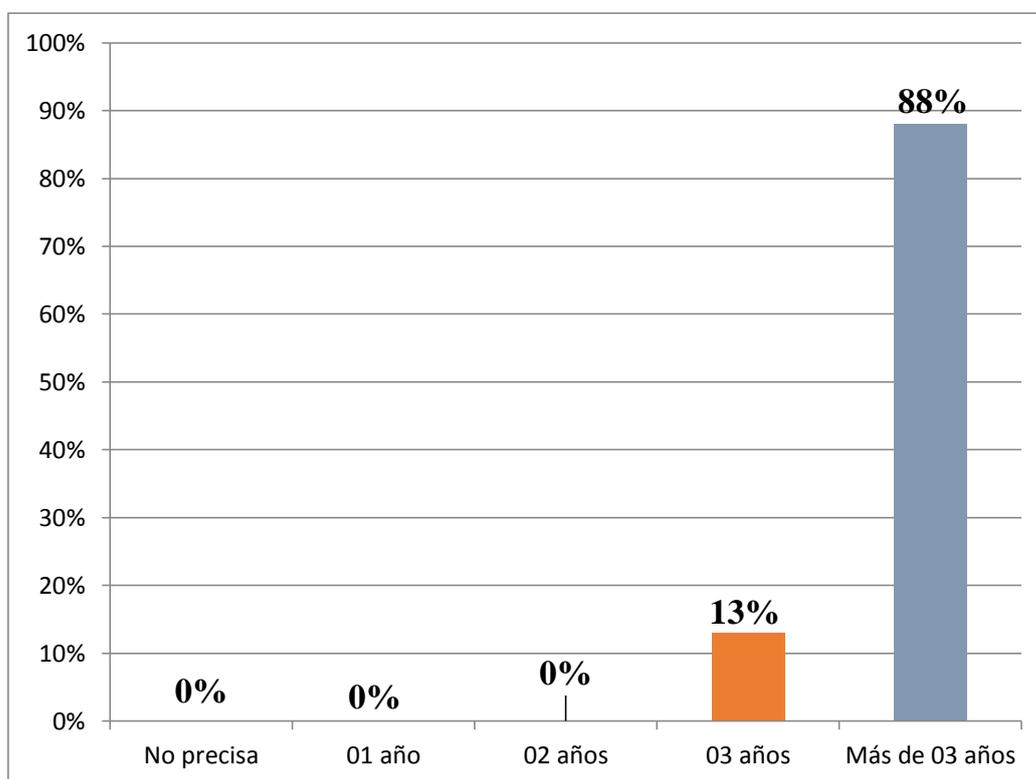


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Según la tabla y gráfico N°6 se observa que el 88% se dedica hace más de 3 años y solo el 13% se dedica recién 3 años en el rubro.

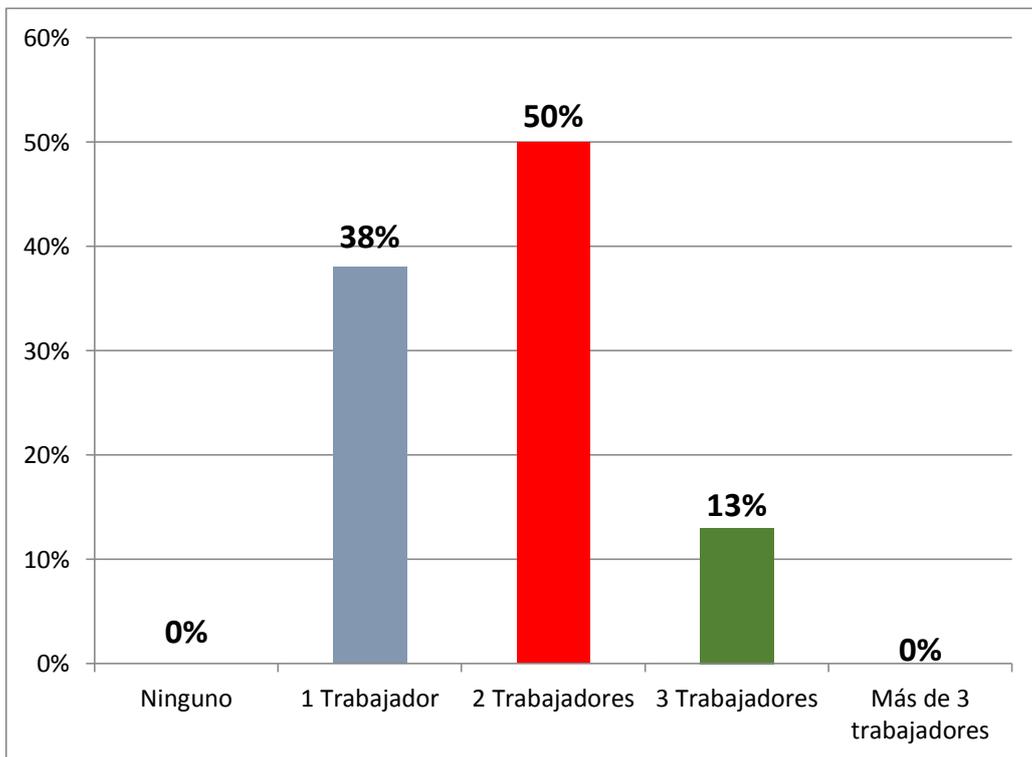
**TABLA N°7**

**Número de trabajadores permanentes de las Mypes**

<b>Número de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	15	38%
2 Trabajadores	20	50%
3 Trabajadores	5	13%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°7**



**Figura 7. Número de trabajadores permanentes de las mypes.**

En la tabla y figura N°7 se observa que el 50% tiene al menos 2 trabajadores permanentes, el 38% cuenta con un solo trabajador y solo el 13% cuenta con 3 trabajadores.

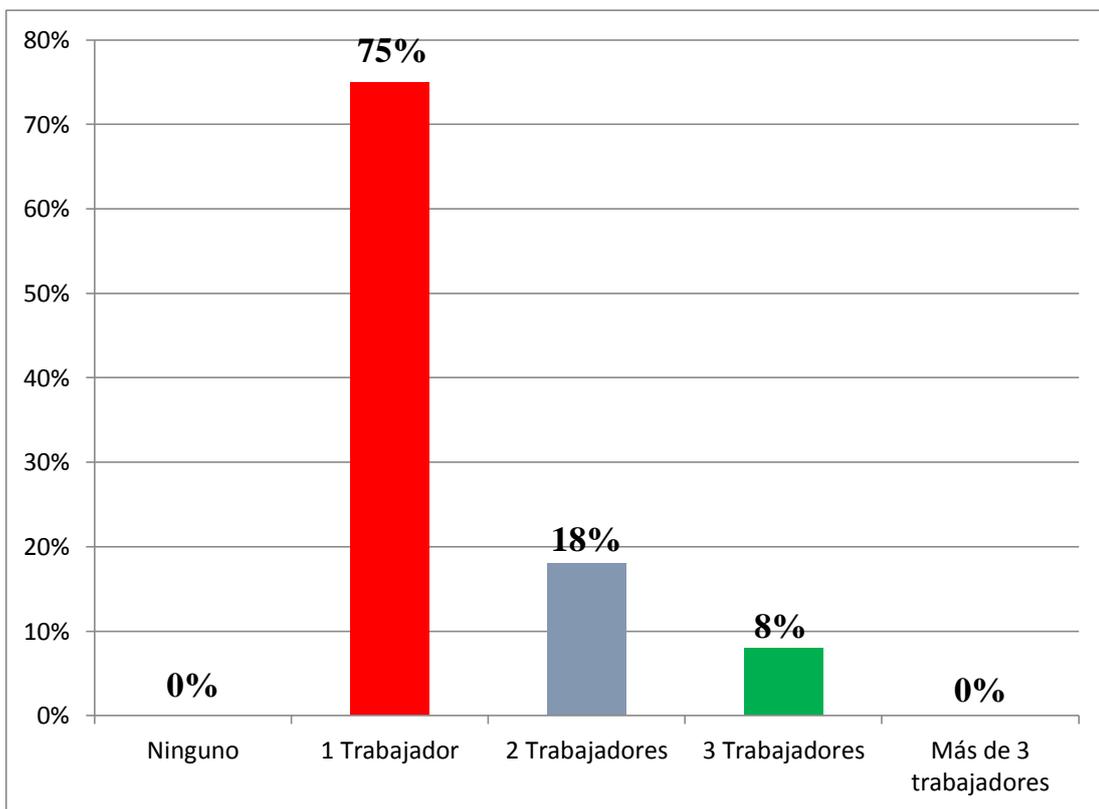
**TABLA N°8**

**Número de trabajadores Eventuales**

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	30	75%
2 Trabajadores	7	18%
3 Trabajadores	3	8%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°8**



**Figura 8. Número de trabajadores eventuales de las mypes**

En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos un trabajador eventual, el 18% tiene 2 trabajadores y solo el 8% tiene al menos 3 trabajadores.

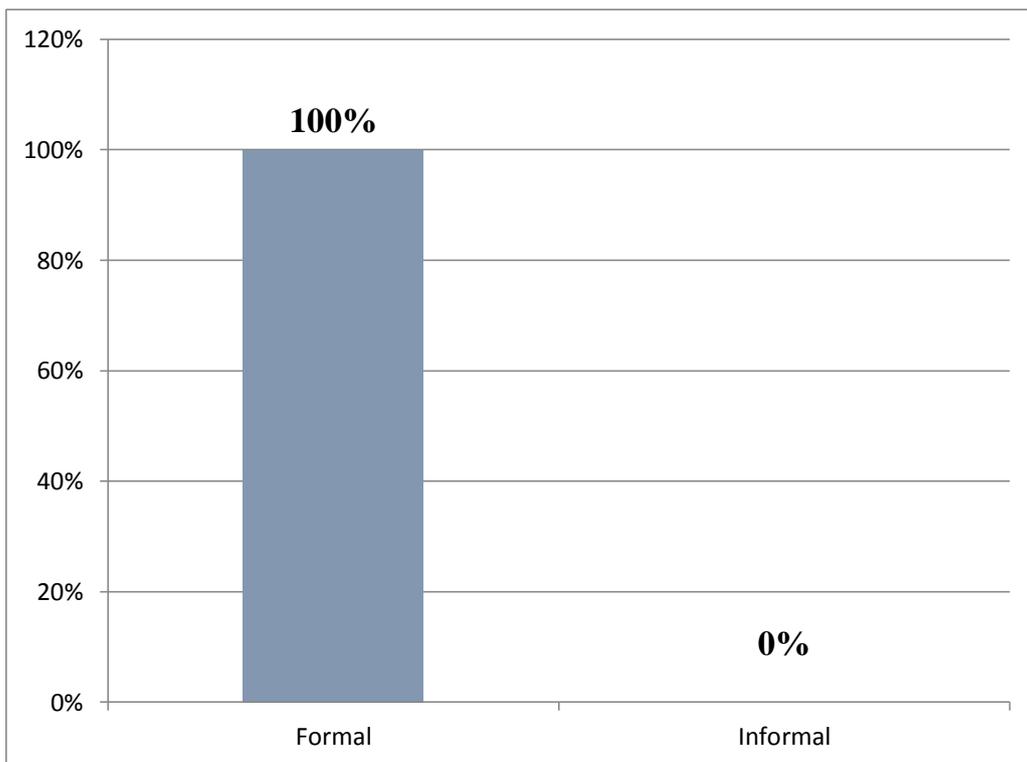
**TABLA N°9**

**Formalidad de las Mypes**

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	40	100%
Informal	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 9**



**Figura 9. Formalidad de las mypes.**

En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

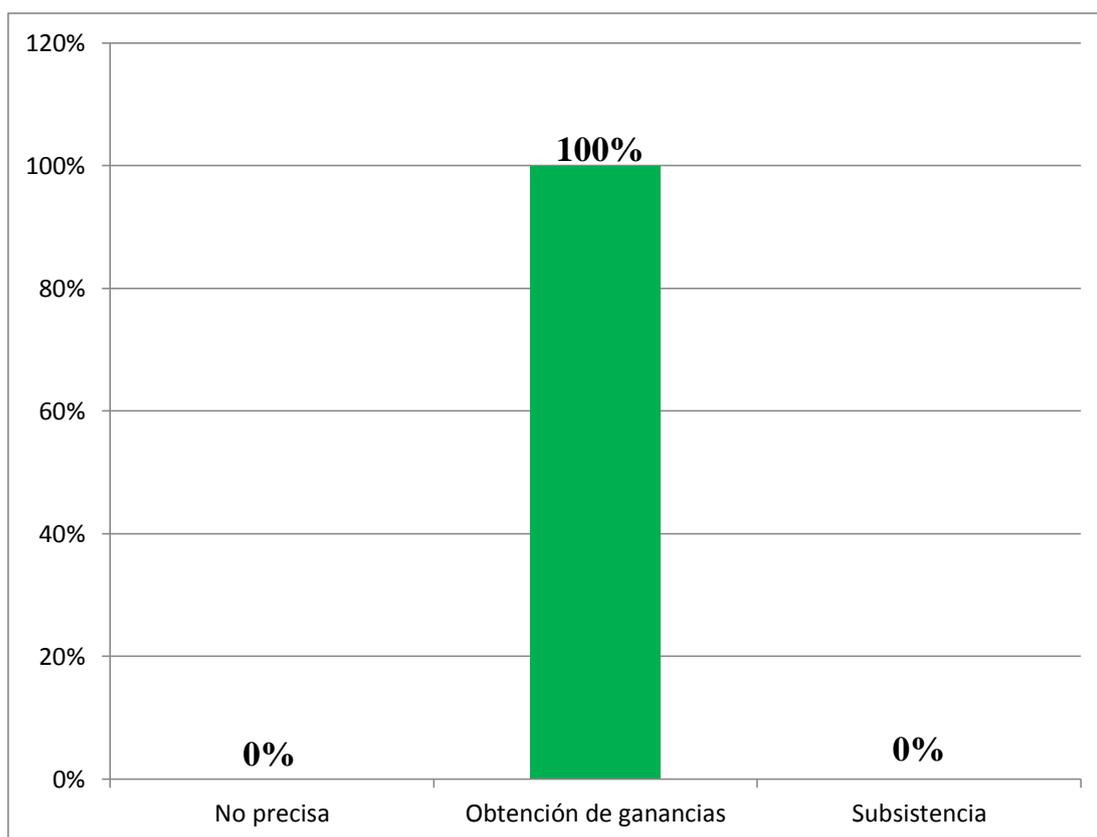
**TABLA N°10**

**Motivos de formación de las Mypes**

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	40	100%
Subsistencia	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N°10**



**Figura 10. Motivos de formación de las mypes**

En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

## RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

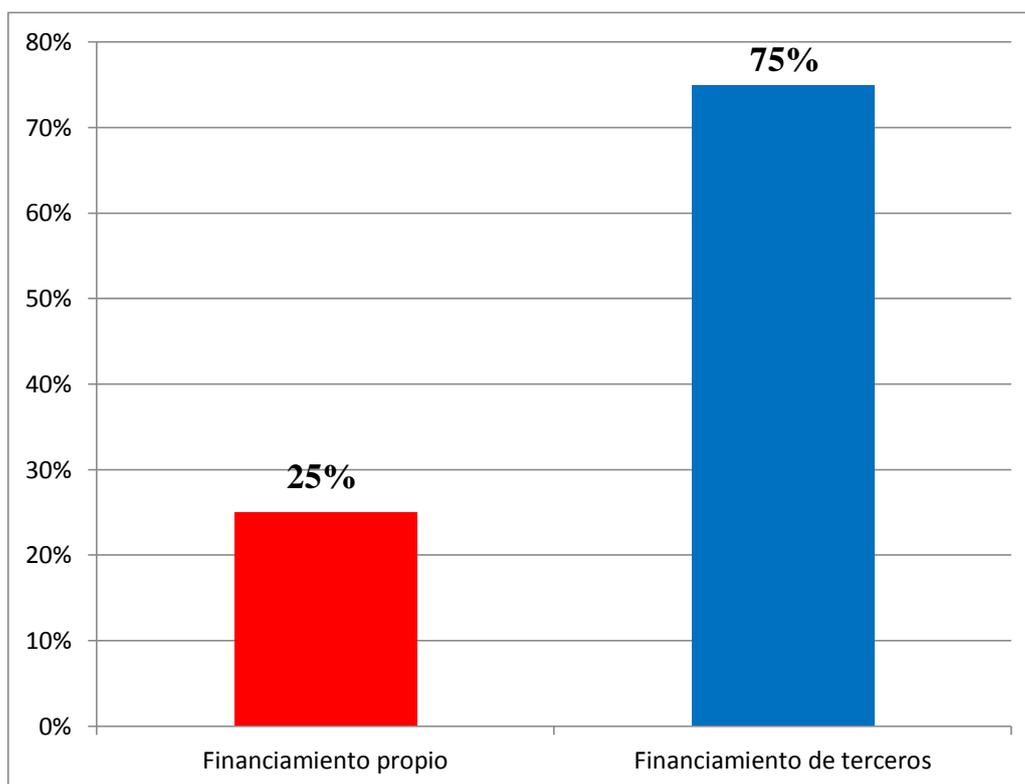
TABLA N°11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	10	25%
Financiamiento de terceros	30	75%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N°11



*Figura 11. Como financia su actividad productiva*

En la tabla y figura N° 11 se observa que el 75% recibió financiamiento de terceros, mientras que solo el 25% afirma haber recibido un autofinanciamiento.

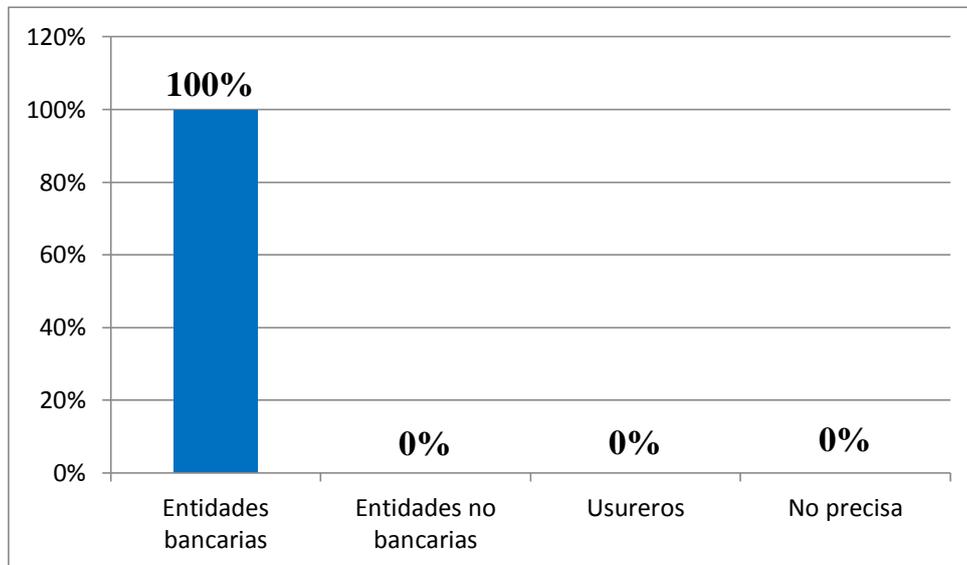
**TABLA N°12**

**Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**

<b>Entidades financieras otorga mayores facilidades</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	38	95%
Entidades no bancarias	2	5%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 12**



**Figura 12. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades**

En la tabla y figura N° 12 se observa que 95% las facilidades las otorgaron las Entidades bancarias mientras que solo un 5% afirma que las Entidades no bancarias les brindaron mejor facilidades.

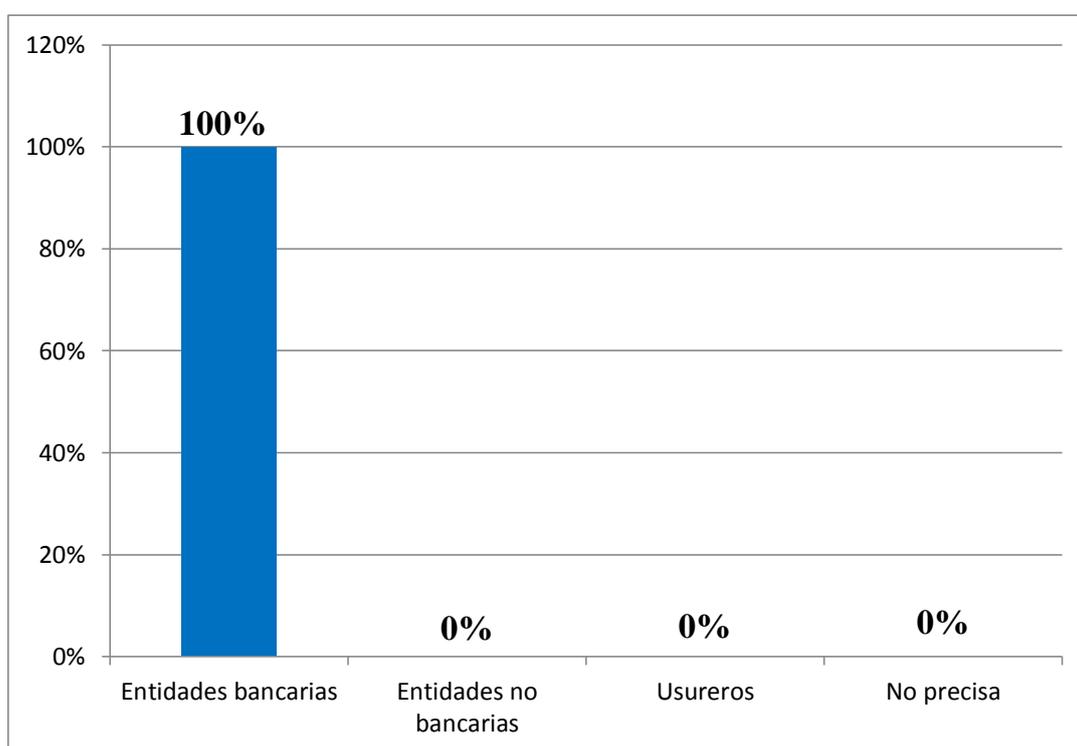
**TABLA N° 13**

**Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.**

<b>Entidades financieras otorga mayores facilidades</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	40	100%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 13**



**Figura 13. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito**

En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.

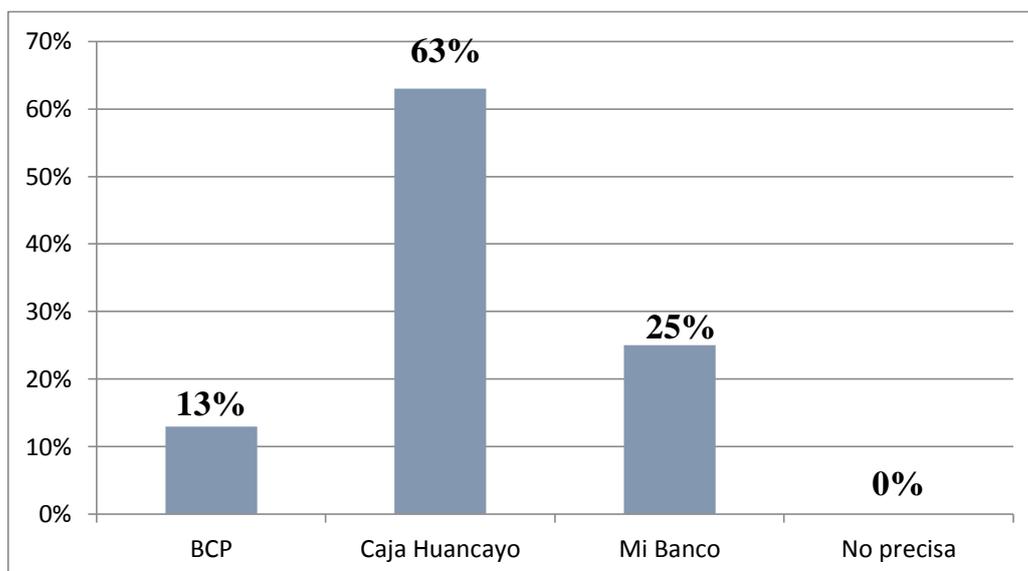
**TABLA N° 14**

**¿Nombre de la Institución financiera?**

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	5	13%
Caja Huancayo	25	63%
Mi Banco	10	25%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 14**



**Figura 14 . Nombre de la Institución Financiera**

En la tabla y figura N° 14 se observa que el 63% lo obtuvo en Caja Huancayo, mientras que el 25% solicito en Mi Banco y solo el 13% lo realizo en el BCP.

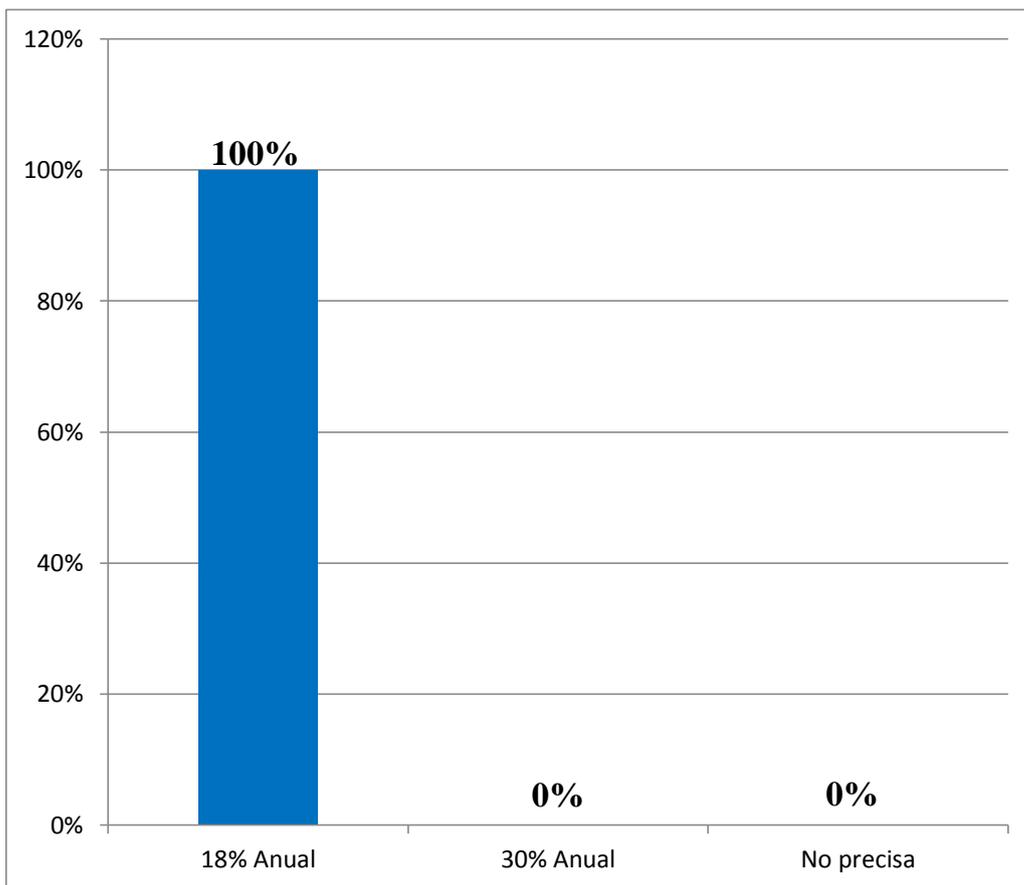
**TABLA N° 15**

**¿Qué tasa de interés pago?**

<b>Qué tasa de interés pago</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
18% Anual	40	100%
30% Anual	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 15**



**Figura 15. Tasa de interés de pago.**

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 18% anual.

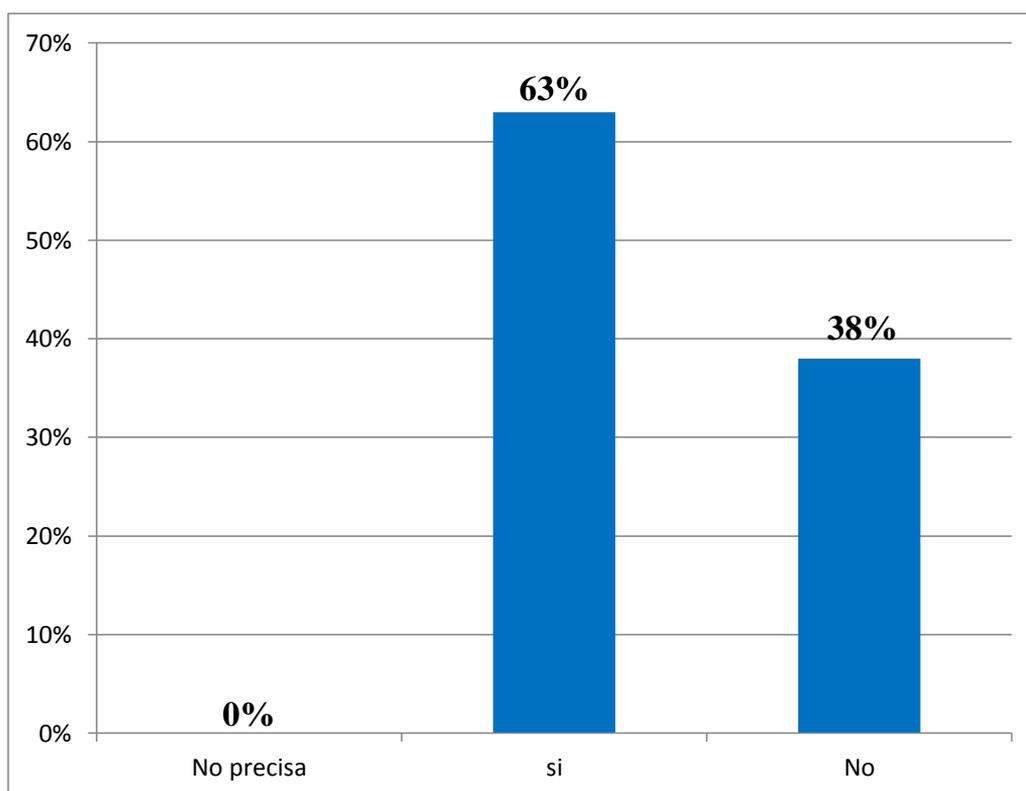
**TABLA N° 16**

**¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?**

<b>Créditos otorgados</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
si	25	63%
No	15	38%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 16**



**Figura 16. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.**

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 63% que les otorgaron los montos solicitados pero el 38% muy descontento afirma que no se les otorgo el monto acordado.

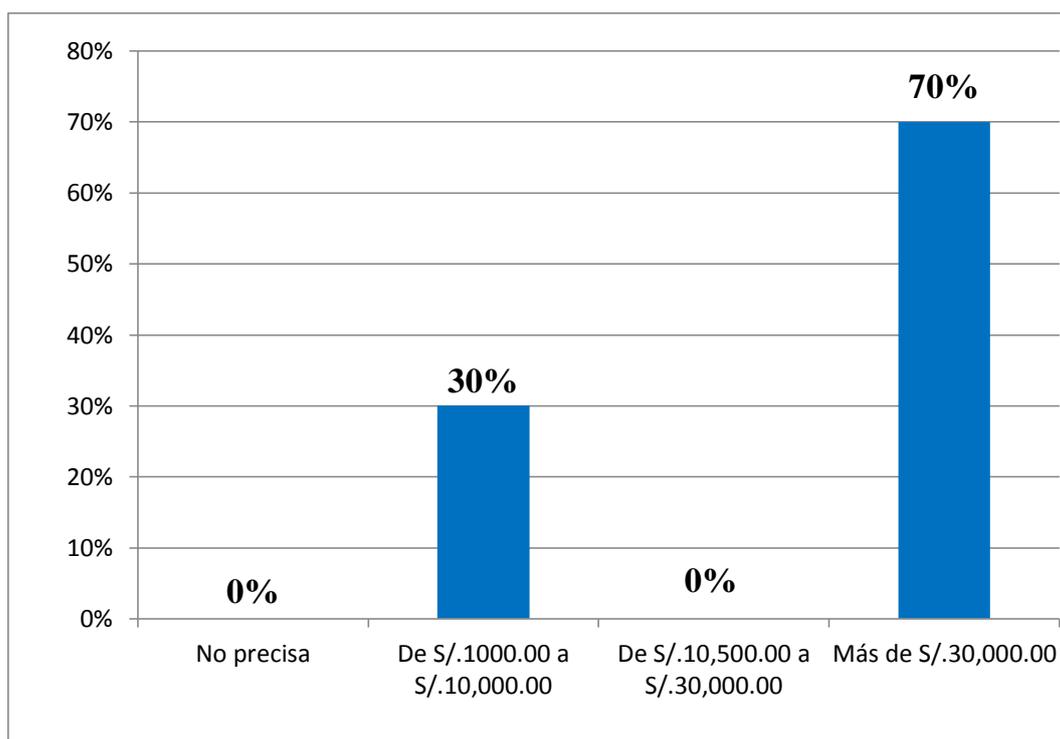
**TABLA N° 17**

**¿Cuál es el monto Promedio del crédito otorgado?**

<b>Monto del crédito solicitado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	12	30%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	0	0%
Más de S/.30,000.00	28	70%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 17**



**Figura 17. Monto promedio del crédito otorgado.**

En la tabla y figura N° 17 se observa que el 70% habría solicitado un préstamo superior a los s/.30,000 mientras que solo el 30% lo habría hecho valorizado entre los s/.1.000\_s/.10.000 aproximadamente.

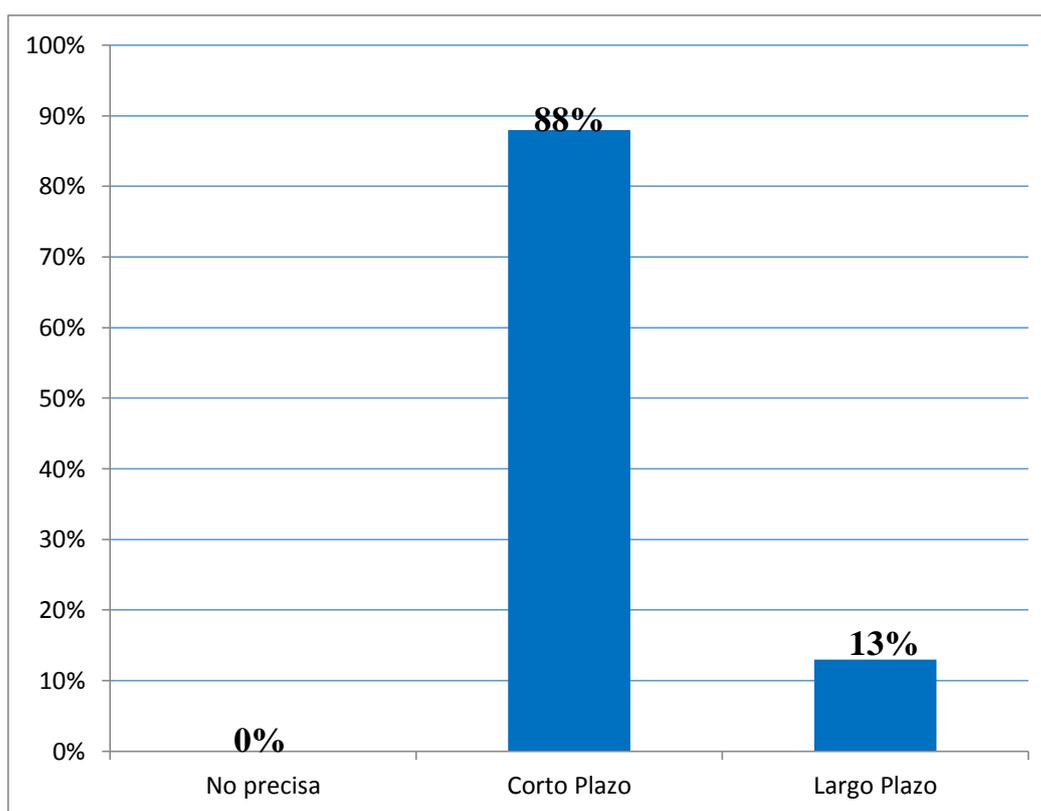
**TABLA N° 18**

**¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Corto Plazo	35	88%
Largo Plazo	5	13%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 18**



**Figura 18. Tiempo del crédito solicitado.**

En la tabla y figura N° 18 se observa que el 88% menciona que lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 13% afirma que lo hizo a Largo Plazo.

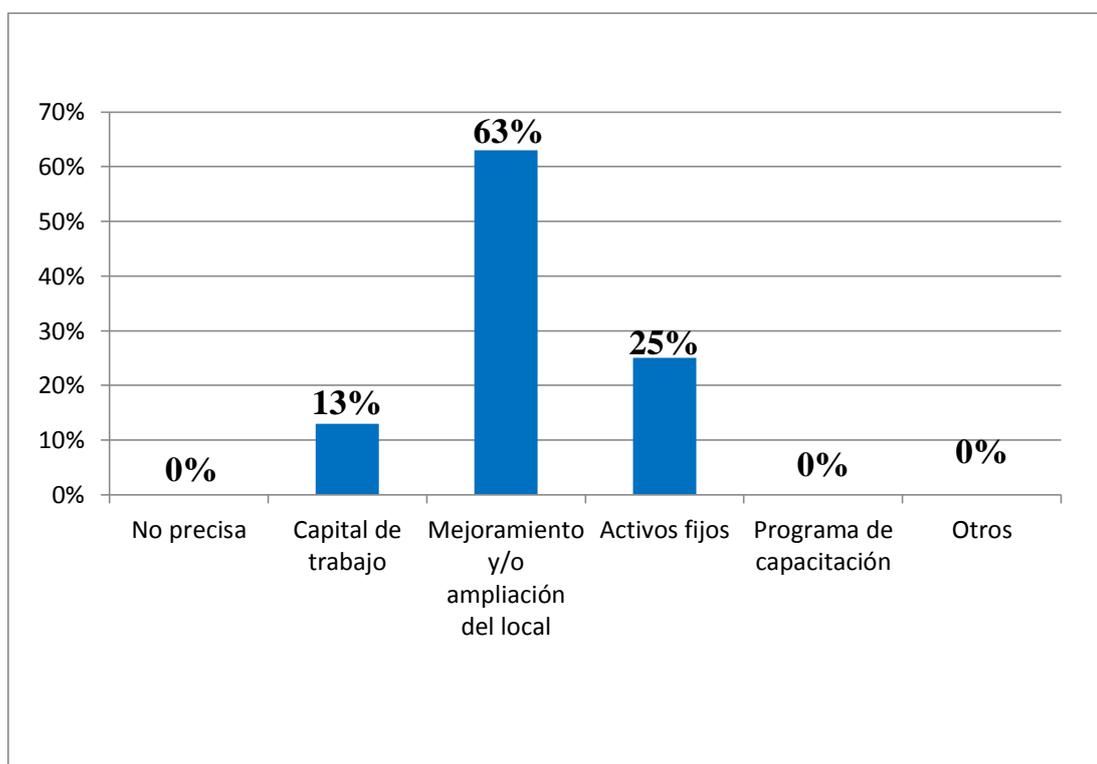
**TABLA N° 19**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	5	13%
Mejoramiento y/o ampliación del local	25	63%
Activos fijos	10	25%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 19**



**Figura 19. En que fue invertido el crédito otorgado.**

En la tabla y figura N° 19 se observa que el 63% lo habría invertido en Mejoramiento y/o ampliación del local mientras que el 25% sería en Activos Fijos y solo un 13% lo hizo en Capital de Trabajo.

**CON RESPECTO A LA CAPACITACION DE LAS MYPES:**

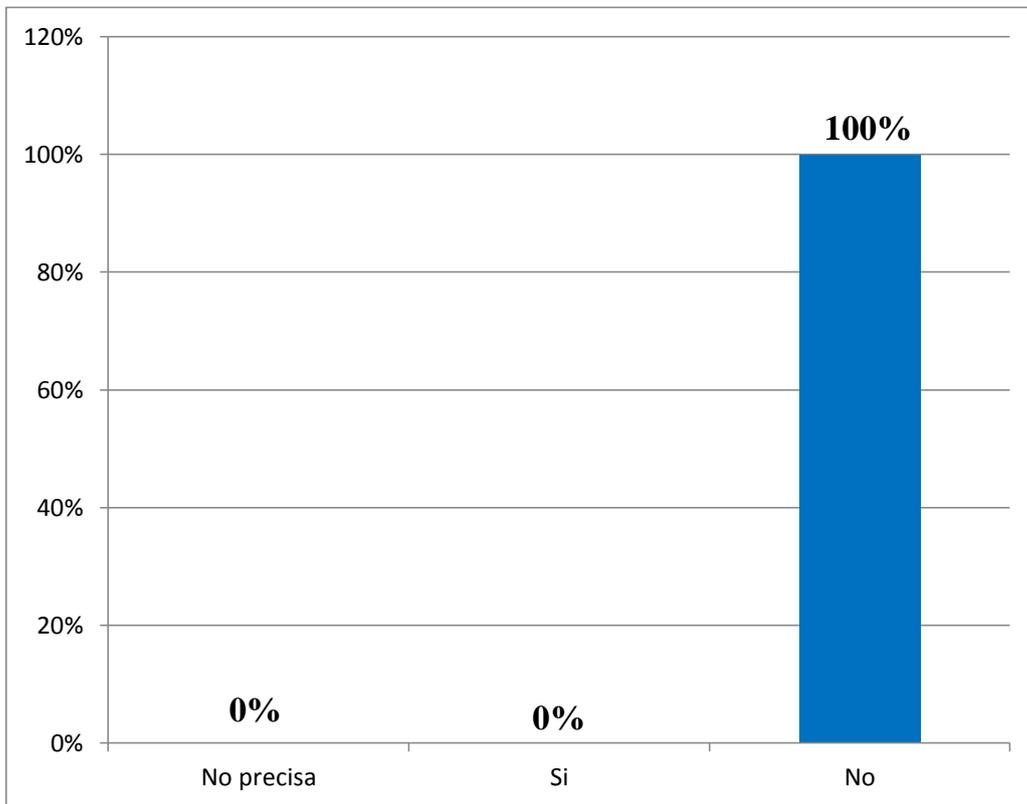
**TABLA N° 20**

**¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?**

<b>Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	40	100%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 20**



**Figura 20. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero**

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma no solicitar asesoramiento en cuanto a financiamiento por sentirse capacitados en cuanto a créditos financieros.

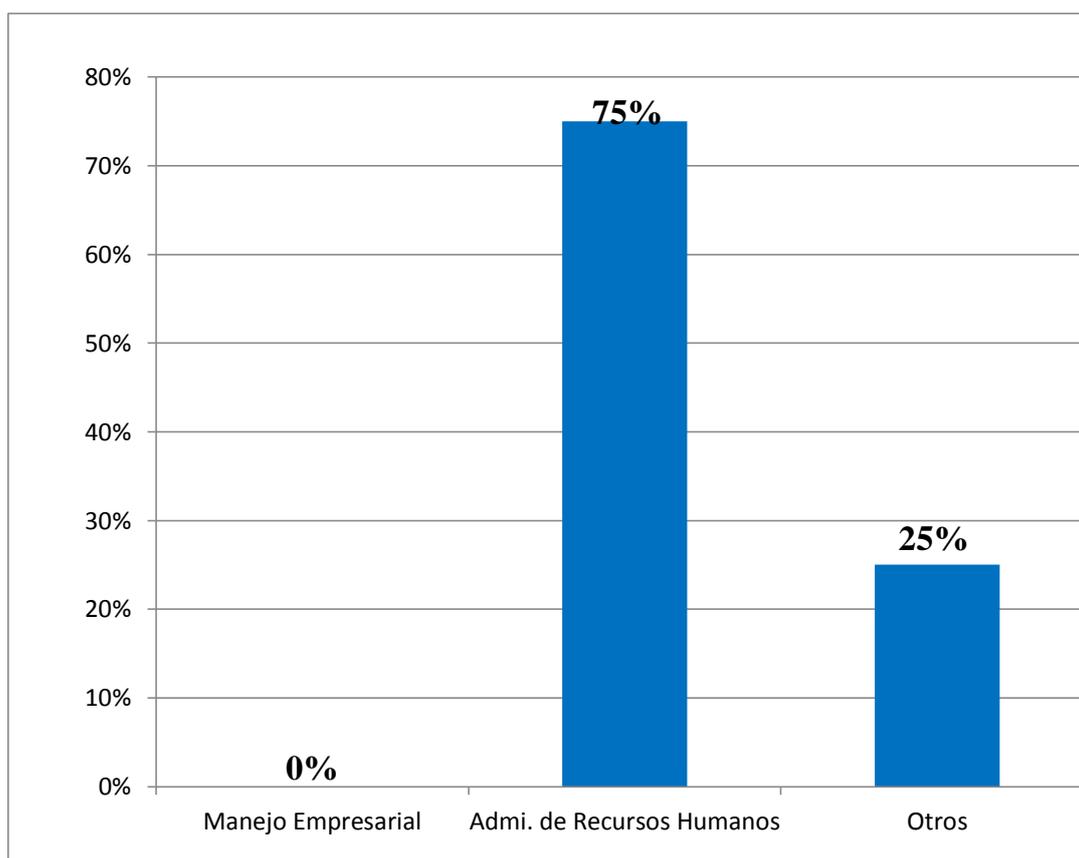
**TABLA N° 21**

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	0	0%
Admi. de Recursos Humanos	30	75%
Otros	10	25%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 21**



**Figura 21. Cursos de capacitación en los que participo.**

En la tabla y figura N° 21 se observa que el 75% participo en Admin. de Recursos Humanos, mientras que un 25% habría realizado capacitaciones en otros temas relacionados.

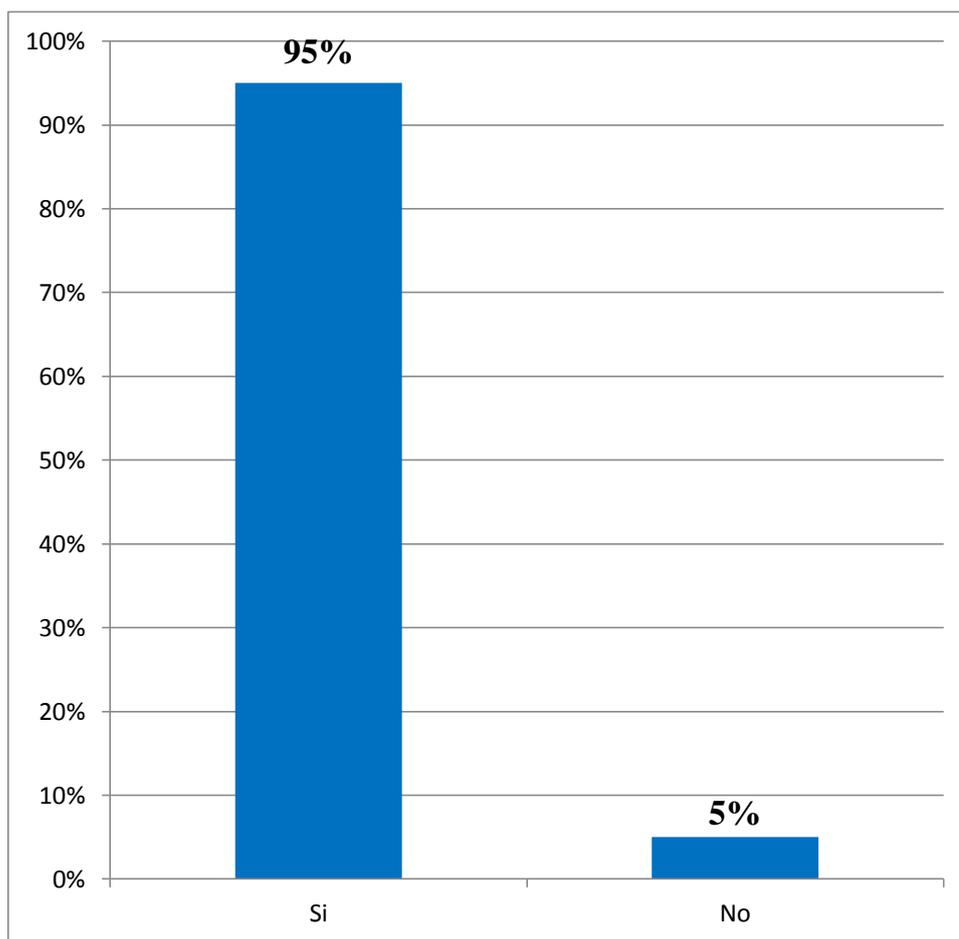
**TABLA N° 22**

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

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	38%
No	25	36%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>57%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 22**



**Figura 22. El personal ha recibido alguna capacitación.**

En la tabla y figura N° 22 se observa que un 63% consideraron que no es necesario, mientras que un 38% afirma que el personal si recibo la capacitación correspondiente.

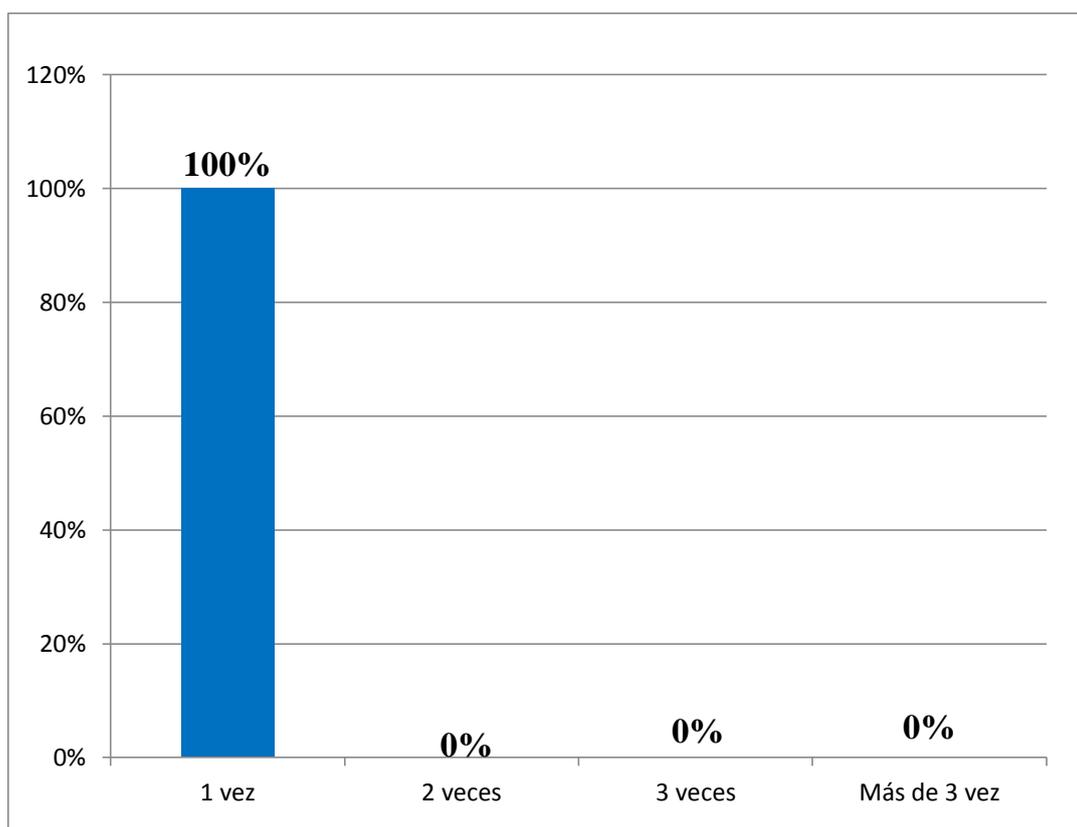
**TABLA N° 23**

**Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año**

<b>Cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 vez	40	100%
2 veces	0	0%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 23**



**Figura 23. Cursos de capacitación en los últimos años**

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 100% afirma solo haber tenido 1 vez capacitación en el último año.

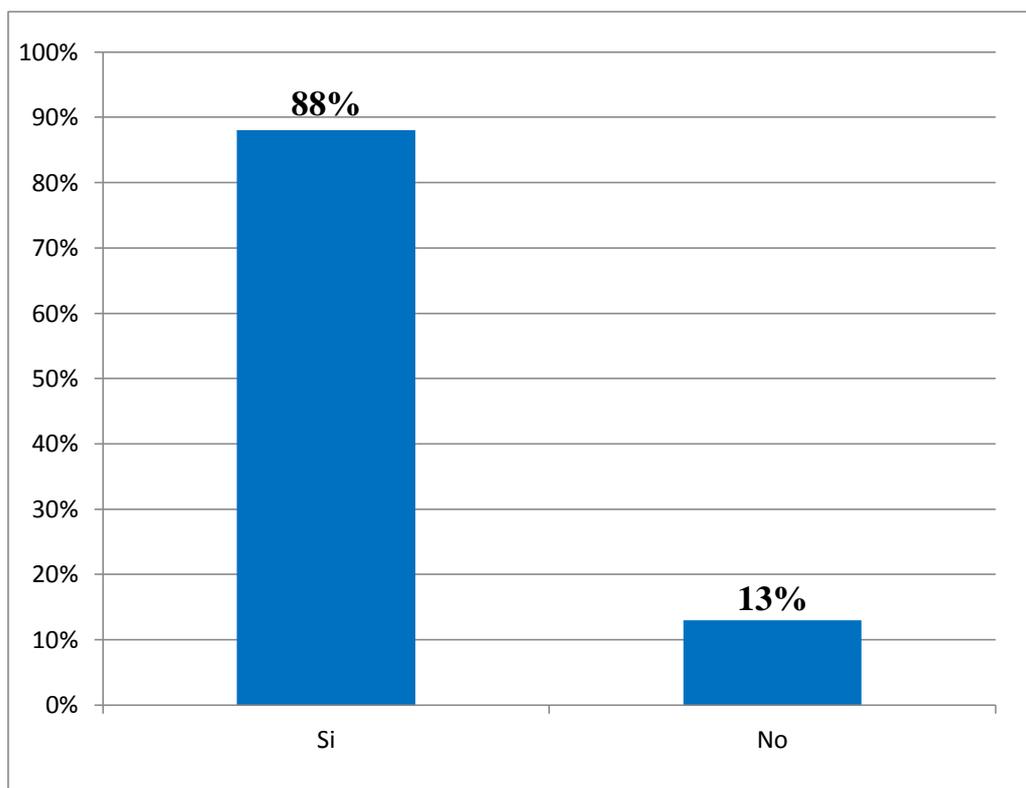
**TABLA N° 24**

**Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión**

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	35	88%
No	5	13%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 24**



**Figura 24. La capacitación como empresario es una inversión.**

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 88% menciona que la capacitación es una inversión mientras que solo el 13% afirma que no lo considera desde ese punto de vista.

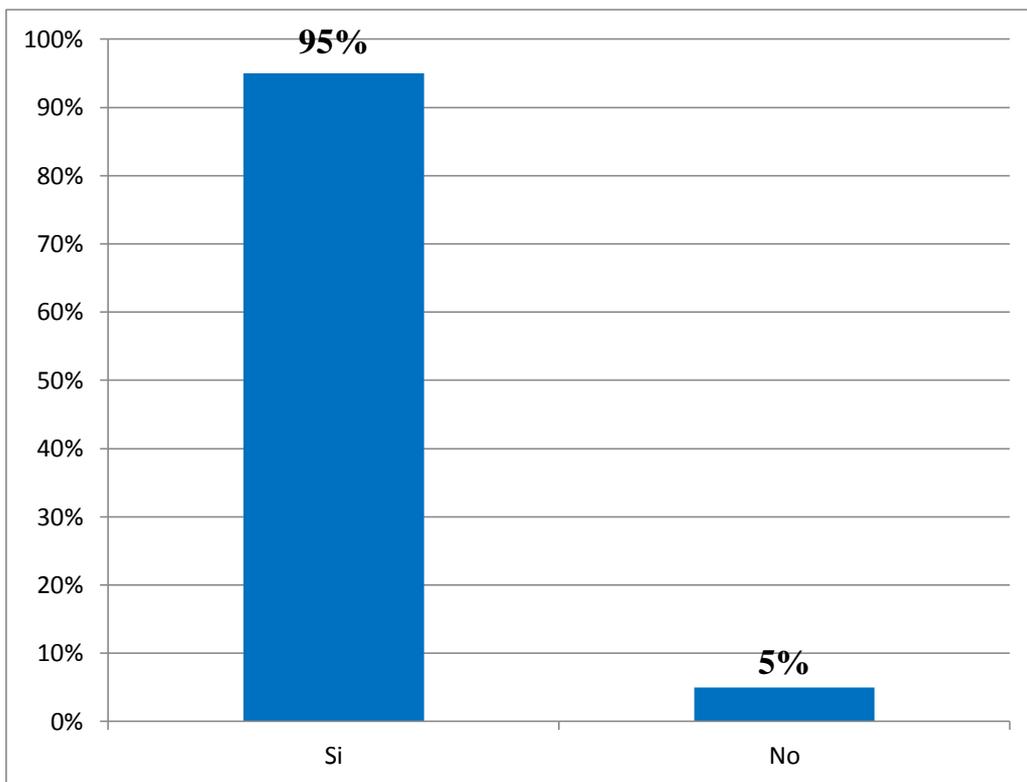
**TABLA N° 25**

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

<b>La Capacitación del Personal</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	38	95%
No	2	5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICA N° 25**



**Figura 25. La capacitación relevante para la empresa**

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 95% considera a la capacitación como prioridad, pero un 5% no está de acuerdo con esta apreciación.

## RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

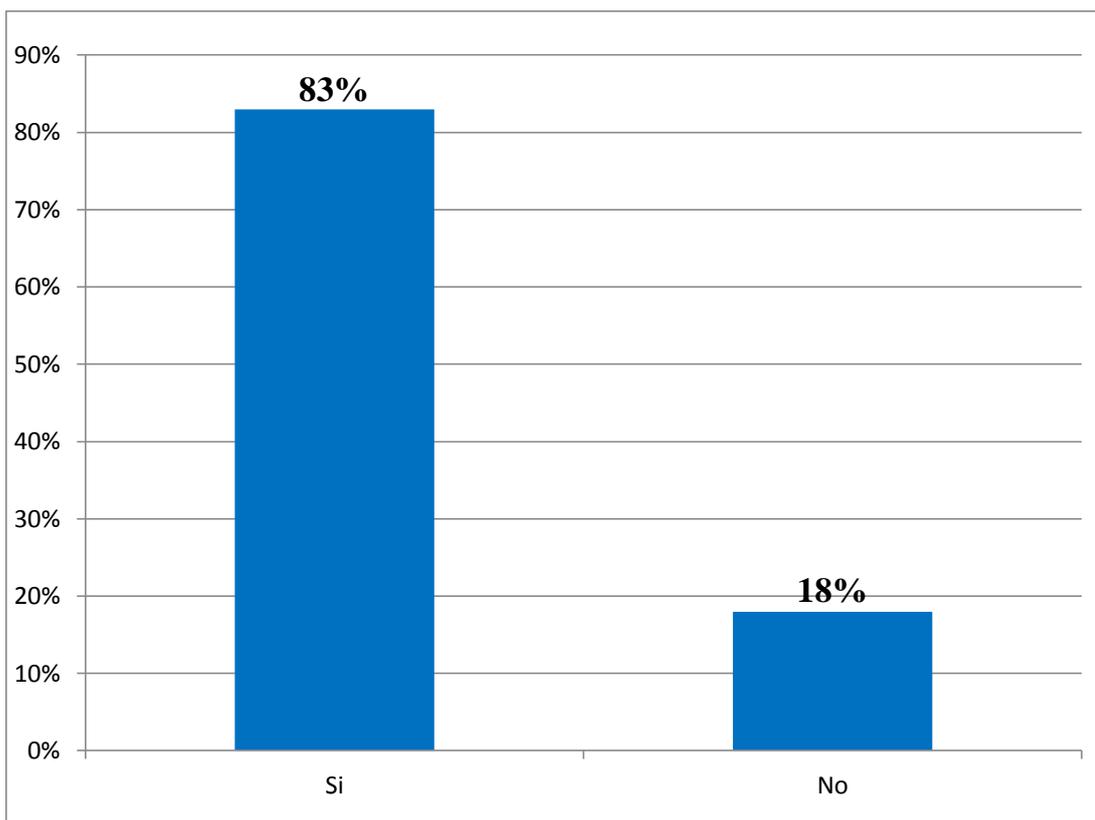
TABLA N° 26

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	33	83%
No	7	18%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 26



*Figura 26. La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa*

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 83% afirma que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que solo el 18% considera que no mejoró.

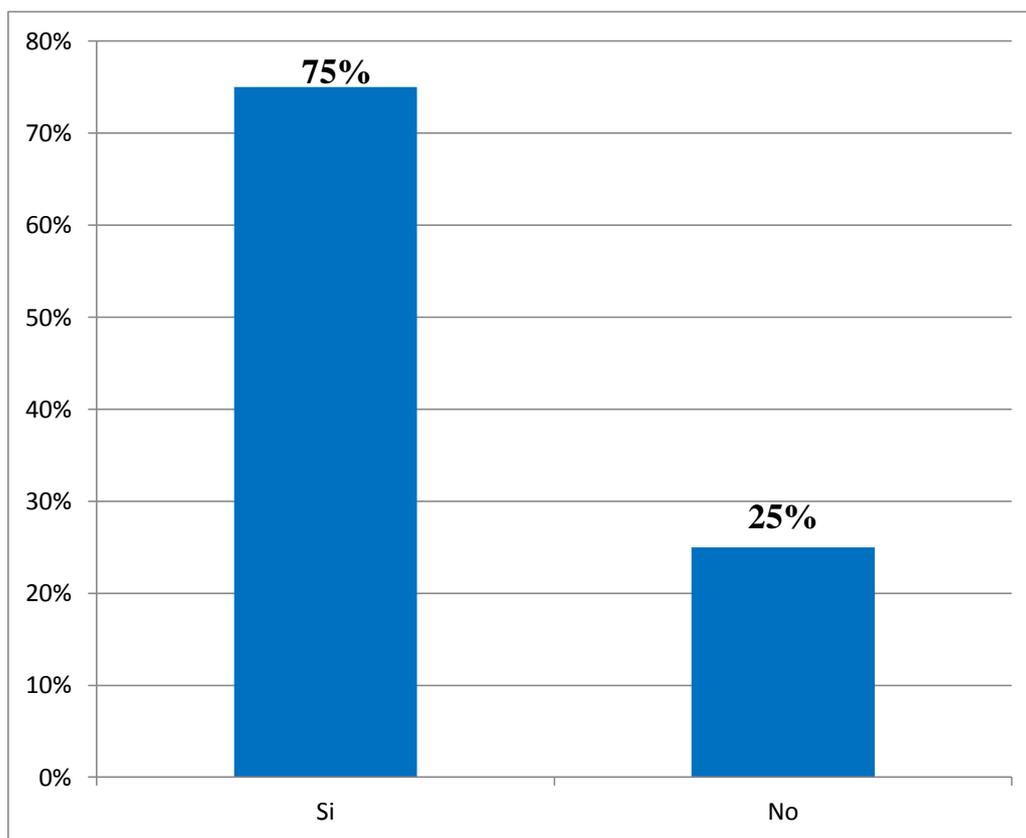
**TABLA N° 27**

**Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa**

Capacitación relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	75%
No	10	25%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 27**



**Figura 27. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.**

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 75% el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas mientras que un 25% menciona que no ha mejorado.

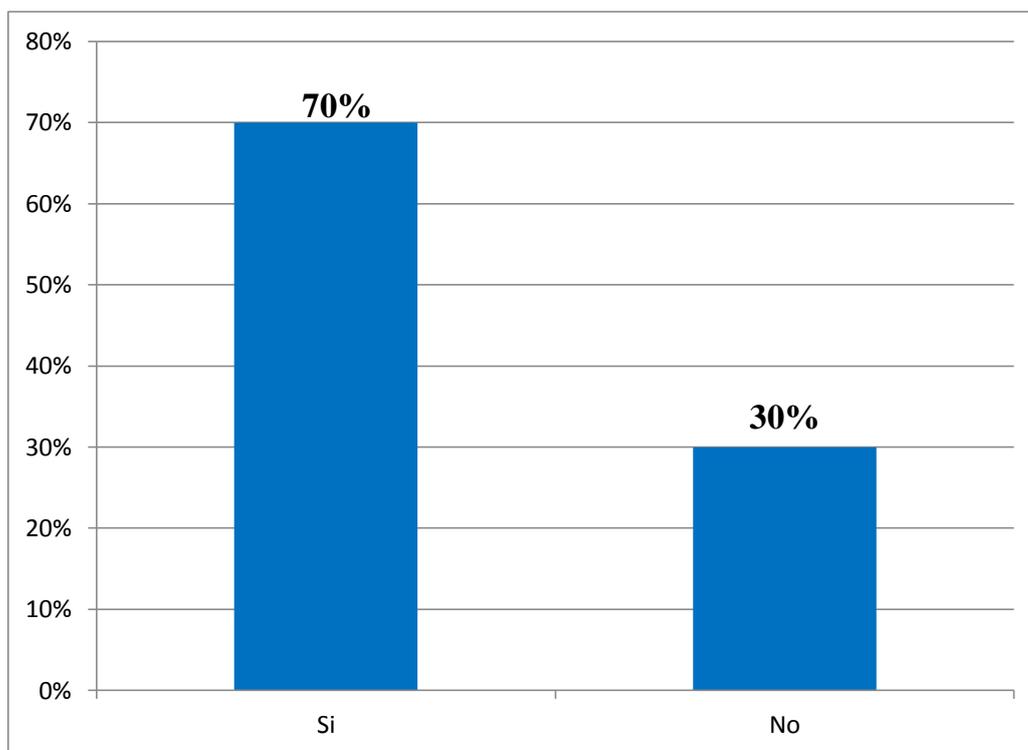
**TABLA N° 28**

**En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de su empresa:**

rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	70%
No	12	30%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 28**



**Figura 28. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.**

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 70% que mejoro la rentabilidad en aquel año mientras que solo el 30% afirma que no lo fue y que esperan que en el presente año mejore.

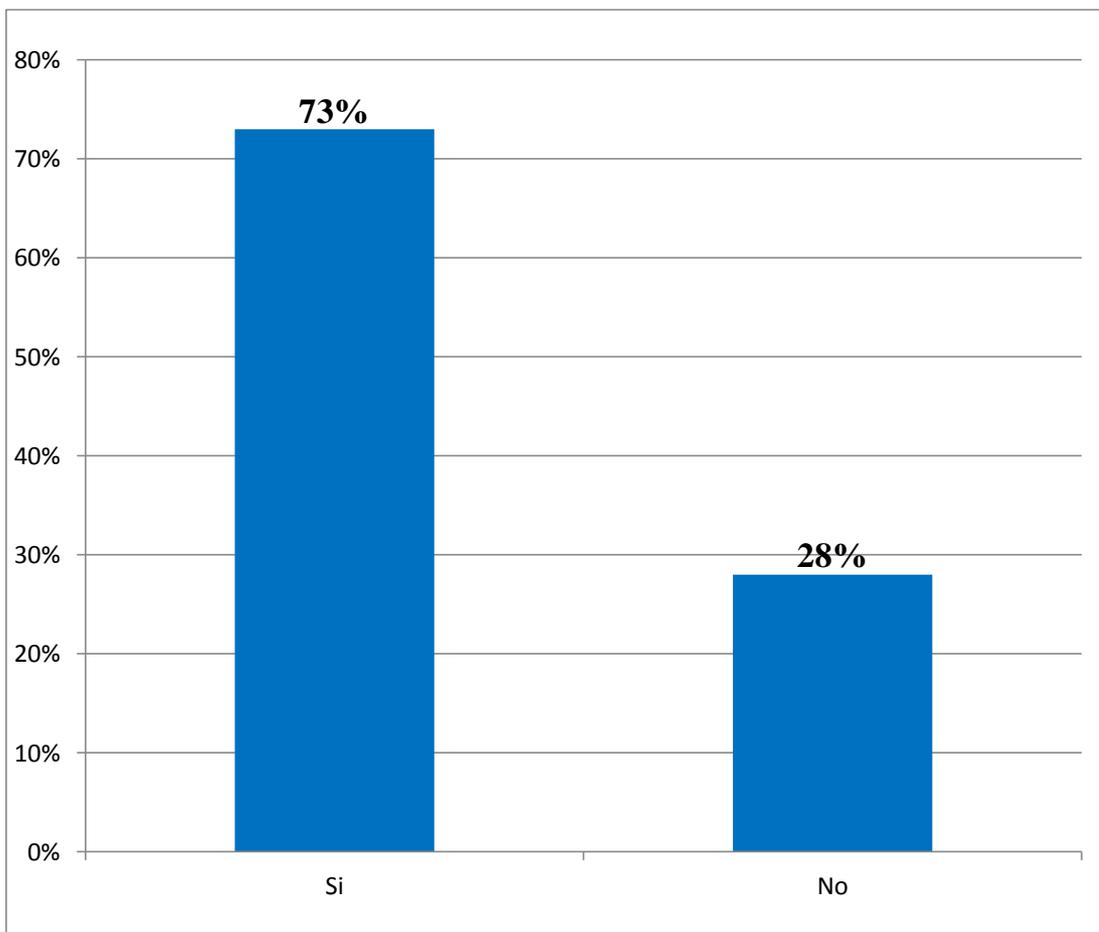
**TABLA N° 29**

**Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?**

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	29	73%
No	11	28%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

**GRÁFICO N° 29**



**Figura 29. La rentabilidad ha disminuido en el presente año**

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 73% menciona que ha disminuido considerablemente mientras que solo el 28% menciona que se mantiene en nivel de rentabilidad.

## **4.2 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- En la tabla y figura N°1 se observa que el 50% tienen entre 45\_64 años, el 38% tienen entre 30\_44 años y solo el 13% tienen entre 18\_29 años de edad.
- En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo masculino mientras que solo el 25% son femeninos.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 75% tiene Secundaria completa, el 13% Superior universitaria incompleta y solo el 8% Superior no universitaria completa.
- En la tabla y figura N°4 se observa que el 63% son Solteros, el 25% son casados y solo el 13% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 75% se dedica netamente al comercio mientras que el 25% prefirió no precisar.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 88% se dedica hace más de 3 años y solo el 13% se dedica recién 3 años en el rubro.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 50% tiene al menos 2 trabajadores permanentes, el 38% cuenta con un solo trabajador y solo el 13% cuenta con 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos un trabajador eventual, el 18% tiene 2 trabajadores y solo el 8% tiene al menos 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma

que el objetivo es la obtención de ganancias.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 11 se observa que el 75% recibió financiamiento de terceros, mientras que solo el 25% afirma haber recibido un autofinanciamiento.
- En la tabla y figura N° 12 se observa que 95% las facilidades las otorgaron las Entidades bancarias mientras que solo un 5% afirma que las Entidades no bancarias les brindaron mejor facilidades.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 53% lo obtuvo en Caja Huancayo, mientras que el 25% solicitó en Mi Banco y solo el 13% lo realizó en el BCP.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 18% anual.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 63% que les otorgaron los montos solicitados pero el 38% muy descontento afirma que no se les otorgó el monto acordado.
- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 70% habría solicitado un préstamo superior a los s/.30,000 mientras que solo el 30% lo habría hecho valorizado entre los s/.1.000\_s/.10.000 aproximadamente.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 88% menciona que lo solicitó a Corto Plazo mientras que solo el 13% afirma que lo hizo a Largo Plazo.
- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 63% lo habría invertido en Mejoramiento y/o ampliación del local mientras que el 25% sería en Activos

Fijos y solo un 13% lo hizo en Capital de Trabajo.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma no solicitar asesoramiento en cuanto a financiamiento por sentirse capacitados en cuanto a créditos financieros.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 75% participo en Admin. de Recursos Humanos, mientras que un 25% habría realizado capacitaciones en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 22 se observa que un 63% consideraron que no es necesario, mientras que un 38% afirma que el personal si recibo la capacitación correspondiente.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 100% afirma solo haber tenido 1 vez capacitación en el último año.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 88% menciona que la capacitación es una inversión mientras que solo el 13% afirma que no lo considera desde ese punto de vista.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 95% considera a la capacitación como prioridad, pero un 5% no está de acuerdo con esta apreciación.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 83% afirma que la capacitación mejoro la rentabilidad, mientras que solo el 18% considera que no mejoró.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 75% el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas mientras que un 25% menciona que no ha mejorado.

- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 70% que mejoro la rentabilidad en aquel año mientras que solo el 30% afirma que no lo fue y que esperan que en el presente año mejore.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 73% menciona que ha disminuido considerablemente mientras que solo el 28% menciona que se mantiene en nivel de rentabilidad.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.**

- En la tabla y figura N°1 se observa que el 50% tienen entre 45\_64 años.
- En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo masculino.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 75% tiene Secundaria completa.
- En la tabla y figura N°4 se observa que el 63% son Solteros.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 75% se dedica netamente al comercio.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 88% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 50% tiene al menos 2 trabajadores permanentes.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos un trabajador eventual.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma

que el objetivo es la obtención de ganancias.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 11 se observa que el 75% recibió financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N° 12 se observa que 95% las facilidades las otorgaron las Entidades bancarias.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 53% lo obtuvo en Caja Huancayo.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 18% anual.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 63% que les otorgaron los montos solicitados.
- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 70% habría solicitado un préstamo superior a los s/.30,000.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 88% menciona que lo solicito a Corto Plazo.
- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 63% lo habría invertido en Mejoramiento y/o ampliación del local.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma no solicitar asesoramiento en cuanto a financiamiento por sentirse capacitados en cuanto a créditos financieros.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 75% participo en Admin. de

#### Recursos Humanos.

- En la tabla y figura N° 22 se observa que un 63% consideraron que no es necesario.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 100% afirma solo haber tenido 1 vez capacitación en el último año.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 88% menciona que la capacitación es una inversión.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 95% considera a la capacitación como prioridad.

#### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 83% afirma que la capacitación mejoro la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 75% el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 70% que mejoro la rentabilidad en aquel año.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 73% menciona que ha disminuido considerablemente.

#### **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda promover las oportunidades a los jóvenes valores, y puedan tener las oportunidades de demostrar sus capacidades en el desarrollo de las mypes apuntando siempre a la modernidad.
- Se recomienda dar mejores participaciones al sexo femenino y puedan contribuir con sus cualidades.

- Se recomienda que exista mejor preparación por parte de los representantes de las micro empresas, para revolucionar la industria.

#### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda a seguir promoviendo el rubro, porque existe muchas cosas por hacer y un mercado muy complejo en el cual se podrá competir.
- Se recomienda tener trabajadores eventuales de acuerdo a las labores que desempeñara y si existe necesidad de tener más personal a disposición se deberá contar con mayor personal permanente y brindar un mejor servicio.

#### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que al momento de realizar un préstamo, se realice en un Entidad Bancaria, para evitar cualquier tipo de problemas.
- Se recomienda que se entregue toda la información solicitada en el banco y poder cumplir con los requisitos necesarios para obtener el préstamo que solicitó.
- Se recomienda que de acuerdo al préstamo obtenido se tenga una mejor perspectiva de la forma de invertir y como te retribuirá a Corto Plazo.

#### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que las personas que realicen un préstamo estas debidamente capacitadas por un profesional que les podrá orientar mejor y no llevarse sorpresas después.
- Se recomienda capacitarse de acuerdo a la necesidad que requiere el rubro a dedicarse y puedan plasmar e innovar todo lo aprendido en dicha capacitación sujeta a la tecnología de hoy en día.
- Se recomienda que el representante y dueño de las micro empresas consideren

siempre la capacitación como una inversión que rendirá frutos a las micro y pequeñas empresas.

- Se debe considerar que un personal bien capacitado cumple sus funciones y brindar un mejor servicio a los clientes.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Seguir incentivando a apuntando a un personal bien capacitado y poder obtener una mejora en cuanto a la rentabilidad de la empresa.
- Aplicando bien el financiamiento realizado nos demuestra que nos puede generar una mejor rentabilidad en la empresa.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Al Brecht, K. & Zenke,R. (1995). “La gerencia del servicio”. Editorial Legis, Bogotá, Colombia. Aiteco Consultires. (2004). Calidad en el servicio. [Extraído el 08 Mayo del 2016]. Disponible desde: <http://www.aiteco.com/ctservic.html>

BRICEÑO, A. (2010).“Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”. Venezuela [citada 2010 Abril 13]. <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

BERNILLA, M. (2006). Manual práctica para formar MYPEs. Editorial Edigraber; Lima.

Bazán J. La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [2008 Agos. 21]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustriales/credito-mypes-industriales.shtml> 33

Domínguez E. El financiamiento empresarial, algunas consideraciones.

[Cuba17/05/2007]. [Monografía en internet]. [Citada el 25/10/12].  
Disponible

en:<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>

Empresa SBA, (2009). Preguntas frecuentes del Programa de Desarrollo Empresarial, Texas; [citado 2012 Noviembre 24]. Disponible en: <http://www.ssa.gov/espanol>

Financiamiento a corto plazo. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).

Financiamiento a largo plazo. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm).

Gamarra, L. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro- y pequeñas empresas del sector turismo – rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009-2010 (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú.

Gilberto J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacionpymes2.shtml>

Gomero N. Las pequeñas y microempresas del sector textil confecciones (1990 - 2000).[2008 Jul. 23]. Disponible desde: [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero\\_gn/Cap4.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.pdf)

HERRERA S., LIMÓN S. y SOTO I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67,

septiembre. en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>

Ley que facilita desarrollo económico de las Mypes al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009).

León de Cermeño J. y Schereiner M. Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas línea de acción. 1998.

MITNIK, F., DESCALZI, R. y ORDOÑEZ , G. (s/f) La perspectiva económica de la capacitación”. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: [http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/ca\\_p1.pdf](http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/ca_p1.pdf)

Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en:<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm> (23)Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>. (24)Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.consorcio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Reyna R.”Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007”.

SAGASTEGUI, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

- Santos J. Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2001). [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>
- Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.
- Vargas M. El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.
- Wikipedia.org. (2015). Gestión de la calidad en los servicios. [Extraído el 12 Mayo de 2016]. Disponible en [http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad#Gesti.C3.B3n\\_de\\_la\\_calidad\\_en\\_los\\_servicios](http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad#Gesti.C3.B3n_de_la_calidad_en_los_servicios)
- Wikipedia.org. (2015). ISO 9004:2008 — Sistemas de Gestión de la Calidad — Directrices para la mejora del desempeño. [Extraído el 20 de Julio del 2016], disponible en: [https://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n\\_de\\_la\\_calidad](https://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n_de_la_calidad) Wikipedia.
- (2011). Rentabilidad. [Extraído el 20 de abril de 2016], disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>
- Zambrano, M. (2006). Realmente el gobierno apoya las MYPEs. Lima: [citada 2008 Mar 23]. disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.
- Zorrilla, J. (2007). Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>

## **ANEXOS**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:  
Contador Público**

**Autor:**

Bach. Barbarán Ríos, Mario Javier

**Asesor:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**Pucallpa – Perú  
2017**

## ARTICULO CIENTIFICO

### 1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017” La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 40 y una muestra de 40 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 29 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

**Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N°1 se observa que el 50% tienen entre 45\_64 años; En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo masculino; En la tabla y figura N°3 se observa que el 75% tiene Secundaria completa; En la tabla y figura N°4 se observa que el 63% son Solteros; En la tabla y figura N°5 se observa que el 75% se dedica netamente al comercio; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y gráfico N°6 se observa que el 88% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 50% tiene al menos 2 trabajadores permanentes; En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos un trabajador eventual; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 11 se observa que el 75% recibió financiamiento de terceros; En la tabla y figura N° 12 se observa que 95% las

facilidades las otorgaron las Entidades bancarias; En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 14 se observa que el 53% lo obtuvo en Caja Huancayo; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 18% anual; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 63% que les otorgaron los montos solicitados; En la tabla y figura N° 17 se observa que el 70% habría solicitado un préstamo superior a los s/.30,000; En la tabla y figura N° 18 se observa que el 88% menciona que lo solicito a Corto Plazo; En la tabla y figura N° 19 se observa que el 63% lo habría invertido en Mejoramiento y/o ampliación del local.

**Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma no solicitar asesoramiento en cuanto a financiamiento por sentirse capacitados en cuanto a créditos financieros; En la tabla y figura N° 21 se observa que el 75% participo en Admin. de Recursos Humanos; En la tabla y figura N° 22 se observa que un 63% consideraron que no es necesario; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 100% afirma solo haber tenido 1 vez capacitación en el último año; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 88% menciona que la capacitación es una inversión; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 95% considera a la capacitación como prioridad; **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas;** En la tabla y figura N° 26 se observa que el 83% afirma que la capacitación mejoro la rentabilidad; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 75% el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 70% que mejoro la rentabilidad en aquel año; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 73% menciona que ha disminuido considerablemente.

**Palabra Clave:** Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## **2. INTRODUCCION**

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las Micro y pequeñas empresas. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las Micro y pequeñas empresas. Por otro lado, en Argentina el Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Micro Emprendimientos, se encarga de las organizaciones sociales que brindan capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas (Hilario, 2007).

En el Perú las Micro y pequeñas empresas conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son Micro y pequeñas empresas, las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país (Espinoza, 2007). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las Micro y pequeñas empresas es baja, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% de la producción nacional.

Por otro lado, las micro-empresas son fundamentalmente para la subsistencia familiar en un sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican.

Mientras que las Pymes (pequeñas y medianas empresas) se forman por racionalidad empresarial y son más empresas que familia; en cambio, las Micro y pequeñas empresas son más familia que empresas. Las primeras son empresas que contratan familiares; las segundas, son generalmente familias que invierten en ellas mismas. Las primeras buscan la ganancia, mientras que las segundas, buscan la subsistencia familiar (Iguñiz, 2008).

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo, ya que sus miembros (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo), guiados por esa necesidad, tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, debido a que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, ni por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales (Mendivil, 2006).

Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo se basa en la confianza entre los socios participantes.

Por su parte, Flores (2006) afirma que en el Perú las Micro y pequeñas empresas son empresas que constituyen una parte sustancial de la economía, debido a que durante los años recesivos han demostrado una gran capacidad de supervivencia y

adaptación, tratando de aumentar la producción generando empleo; de ahí el rol positivo que juegan dentro de la economía nacional y el desarrollo del nivel de actividad. En tal sentido, el potencial de empleo en el Perú se encuentra en las Micro y pequeñas empresas, lo que puede sintetizarse en cinco grandes puntos: 1) Creciente importancia del sector servicios en el que predominan claramente las micro y pequeñas empresas; 2) Las Micro y pequeñas empresas se desarrollan principalmente en el entorno local y en aquellas actividades a las que menos afectan la competencia internacional; 3) Las micro y pequeñas empresas emplean proporcionalmente mayor número de personas mayores y jóvenes, a las que por distintas causas, está afectando más el desempleo en el actual proceso de mundialización de la economía; 4) Las Micro y pequeñas empresas emplean más trabajadores a tiempo parcial, con lo que pueden jugar un papel importante en la “repartición” del empleo; 5) Las prácticas de dispersión de las grandes empresas favorecen la externalización de su producción y de sus servicios hacia las micro y pequeñas empresas, lo que permite ver entre éstas y las grandes empresas una relación más de complementariedad que de competitividad.

### **3. MATERIALES Y METODOS**

#### **DISEÑO DE LA INVESTIGACION**

##### **Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **Nivel de investigación de la tesis**

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

### **Diseño de la investigación**

El diseño que se utilizó en esta investigación será no experimental – descriptivo.

**M** ----- **O** Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

**No experimental:** Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observará el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

**Descriptivo:** Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

### **3.2 El universo y muestra**

**Población:** La población se constituyó por 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

**Muestra:** Se tomó una muestra de 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.

### **3.3 Definición y operacionalización de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
		Solicitó crédito	Nominal:

Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.		Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito:	Nominal:

		Suficiente	Sí
		Insuficiente	No
			Sí
			No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí 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: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la	Ordinal: Uno

del distrito de Callería, 2017.	distrito de Callería, 2017.	empresa en los dos últimos años.	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. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No

<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las	Percepción que tienen los propietarios y/o	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha	Nominal: Sí No.

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	mejorado en los dos últimos años	
	gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
	gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	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: Sí No

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años

comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.		Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 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.

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las	Son algunas características de los propietarios y/o	Edad	Razón: Años
			Nominal:

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017.	Sexo	Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se ha tomó 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.

### 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

**Técnica:** Se utilizó la técnica de la encuesta.

**Instrumentos:** Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 29 preguntas.

#### Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.

- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **Plan de análisis de los datos**

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tendrá como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

## **4.2 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- En la tabla y figura N°1 se observa que el 50% tienen entre 45\_64 años, el 38% tienen entre 30\_44 años y solo el 13% tienen entre 18\_29 años de edad.
- En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo masculino mientras que solo el 25% son femeninos.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 75% tiene Secundaria completa, el 13% Superior universitaria incompleta y solo el 8% Superior no universitaria completa.
- En la tabla y figura N°4 se observa que el 63% son Solteros, el 25% son casados y solo el 13% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 75% se dedica netamente al comercio mientras que el 25% prefirió no precisar.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 88% se dedica hace más de 3 años y solo el 13% se dedica recién 3 años en el rubro.

- En la tabla y figura N°7 se observa que el 50% tiene al menos 2 trabajadores permanentes, el 38% cuenta con un solo trabajador y solo el 13% cuenta con 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos un trabajador eventual, el 18% tiene 2 trabajadores y solo el 8% tiene al menos 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

#### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 11 se observa que el 75% recibió financiamiento de terceros, mientras que solo el 25% afirma haber recibido un autofinanciamiento.
- En la tabla y figura N° 12 se observa que 95% las facilidades las otorgaron las Entidades bancarias mientras que solo un 5% afirma que las Entidades no bancarias les brindaron mejor facilidades.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 53% lo obtuvo en Caja Huancayo, mientras que el 25% solicitó en Mi Banco y solo el 13% lo realizó en el BCP.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 18% anual.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 63% que les otorgaron los montos solicitados pero el 38% muy descontento afirma que no se les otorgó el monto

acordado.

- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 70% habría solicitado un préstamo superior a los s/.30,000 mientras que solo el 30% lo habría hecho valorizado entre los s/.1.000\_s/.10.000 aproximadamente.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 88% menciona que lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 13% afirma que lo hizo a Largo Plazo.
- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 63% lo habría invertido en Mejoramiento y/o ampliación del local mientras que el 25% sería en Activos Fijos y solo un 13% lo hizo en Capital de Trabajo.

#### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma no solicitar asesoramiento en cuanto a financiamiento por sentirse capacitados en cuanto a créditos financieros.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 75% participo en Admin. de Recursos Humanos, mientras que un 25% habría realizado capacitaciones en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 22 se observa que un 63% consideraron que no es necesario, mientras que un 38% afirma que el personal si recibo la capacitación correspondiente.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 100% afirma solo haber tenido 1 vez capacitación en el último año.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 88% menciona que la capacitación es una inversión mientras que solo el 13% afirma que no lo considera desde ese punto de vista.

- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 95% considera a la capacitación como prioridad, pero un 5% no está de acuerdo con esta apreciación.

#### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 83% afirma que la capacitación mejoro la rentabilidad, mientras que solo el 18% considera que no mejoró.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 75% el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas mientras que un 25% menciona que no ha mejorado.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 70% que mejoro la rentabilidad en aquel año mientras que solo el 30% afirma que no lo fue y que esperan que en el presente año mejore.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 73% menciona que ha disminuido considerablemente mientras que solo el 28% menciona que se mantiene en nivel de rentabilidad.

### **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.**

- En la tabla y figura N°1 se observa que el 50% tienen entre 45\_64 años.
- En la tabla y figura N°2 se observa que el 75% son de sexo masculino.
- En la tabla y figura N°3 se observa que el 75% tiene Secundaria completa.
- En la tabla y figura N°4 se observa que el 63% son Solteros.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 75% se dedica netamente al comercio.

#### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 88% se dedica hace más de 3

años.

- En la tabla y figura N°7 se observa que el 50% tiene al menos 2 trabajadores permanentes.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 75% tiene al menos un trabajador eventual.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- En la tabla y figura N°10 se observa que el 100% de los representantes afirma que el objetivo es la obtención de ganancias.

#### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 11 se observa que el 75% recibió financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N° 12 se observa que 95% las facilidades las otorgaron las Entidades bancarias.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 100% de los representantes encuestados las mayores facilidades le otorgaron las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 14 se observa que el 53% lo obtuvo en Caja Huancayo.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 100% afirma pagar alrededor del 18% anual.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 63% que les otorgaron los montos solicitados.
- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 70% habría solicitado un préstamo superior a los s/.30,000.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 88% menciona que lo solicito a

Corto Plazo.

- En la tabla y figura N° 19 se observa que el 63% lo habría invertido en Mejoramiento y/o ampliación del local.

#### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma no solicitar asesoramiento en cuanto a financiamiento por sentirse capacitados en cuanto a créditos financieros.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 75% participo en Admin. de Recursos Humanos.
- En la tabla y figura N° 22 se observa que un 63% consideraron que no es necesario.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 100% afirma solo haber tenido 1 vez capacitación en el último año.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 88% menciona que la capacitación es una inversión.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 95% considera a la capacitación como prioridad.

#### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 83% afirma que la capacitación mejoro la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 75% el financiamiento mejoro la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 70% que mejoro la rentabilidad en aquel año.

- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 73% menciona que ha disminuido considerablemente.

### **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda promover las oportunidades a los jóvenes valores, y puedan tener las oportunidades de demostrar sus capacidades en el desarrollo de las mypes apuntando siempre a la modernidad.
- Se recomienda dar mejores participaciones al sexo femenino y puedan contribuir con sus cualidades.
- Se recomienda que exista mejor preparación por parte de los representantes de las micro empresas, para revolucionar la industria.

### **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda a seguir promoviendo el rubro, porque existe muchas cosas por hacer y un mercado muy complejo en el cual se podrá competir.
- Se recomienda tener trabajadores eventuales de acuerdo a las labores que desempeñara y si existe necesidad de tener más personal a disposición se deberá contar con mayor personal permanente y brindar un mejor servicio.

### **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que al momento de realizar un préstamo, se realice en un Entidad Bancaria, para evitar cualquier tipo de problemas.
- Se recomienda que se entregue toda la información solicitada en el banco y poder cumplir con los requisitos necesarios para obtener el préstamo que solicitó.
- Se recomienda que de acuerdo al préstamo obtenido se tenga una mejor perspectiva de la forma de invertir y como se retribuirá a Corto Plazo.

### **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas**

- Se recomienda que las personas que realicen un préstamo estas debidamente capacitadas por un profesional que les podrá orientar mejor y no llevarse sorpresas después.
- Se recomienda capacitarse de acuerdo a la necesidad que requiere el rubro a dedicarse y puedan plasmar e innovar todo lo aprendido en dicha capacitación sujeta a la tecnología de hoy en día.
- Se recomienda que el representante y dueño de las micro empresas consideren siempre la capacitación como una inversión que rendirá frutos a las micro y pequeñas empresas.
- Se debe considerar que un personal bien capacitado cumple sus funciones y brindar un mejor servicio a los clientes.

### **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas**

- Seguir incentivando a apuntando a un personal bien capacitado y poder obtener una mejora en cuanto a la rentabilidad de la empresa.
- Aplicando bien el financiamiento realizado nos demuestra que nos puede generar una mejor rentabilidad en la empresa.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- Al Brecht, K. & Zenke,R. (1995). “La gerencia del servicio”. Editorial Legis, Bogotá, Colombia. Aiteco Consultires. (2004). Calidad en el servicio. [Extraído el 08 Mayo del 2016]. Disponible desde: <http://www.aiteco.com/ctservic.html>
- BRICEÑO, A. (2010).“Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”. Venezuela [citada 2010 Abril 13].

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

BERNILLA, M. (2006). Manual práctica para formar MYPEs. Editorial Edigraber; Lima.

Bazán J. La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [2008 Agos. 21]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustriales/credito-mypes-industriales.shtml> 33

Domínguez E. El financiamiento empresarial, algunas consideraciones. [Cuba17/05/2007]. [Monografía en internet]. [Citada el 25/10/12]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>

Empresa SBA, (2009). Preguntas frecuentes del Programa de Desarrollo Empresarial, Texas; [citado 2012 Noviembre 24]. Disponible en: <http://www.ssa.gov/espanol>

Financiamiento a corto plazo. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).

Financiamiento a largo plazo. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm).

Gamarra, L. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro- y pequeñas empresas del sector turismo – rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009-2010 (Tesis para optar el título profesional de Contador

- Público). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú.
- Gilberto J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacionpymes2.shtml>
- Gomero N. Las pequeñas y microempresas del sector textil confecciones (1990 - 2000).[2008 Jul. 23]. Disponible desde: [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero\\_gn/Cap4.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.pdf)
- HERRERA S., LIMÓN S. y SOTO I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>
- Ley que facilita desarrollo económico de las Mypes al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009).
- León de Cermeño J. y Schereiner M. Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas línea de acción. 1998.
- MITNIK, F., DESCALZI, R. y ORDOÑEZ , G. (s/f) La perspectiva económica de la capacitación". [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/ca p1.pdf>
- Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en:<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm> (23)Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>. (24)Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Reyna R. "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007".

SAGASTEGUI, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

Santos J. Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2001). [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimenes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.

Vargas M. El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.

Wikipedia.org. (2015).Gestión de la calidad en los servicios. [Extraído el 12 Mayo de 2016].Disponible en [http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad#Gesti.C3.B3n\\_de\\_la\\_calidad\\_en\\_los\\_servicios](http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad#Gesti.C3.B3n_de_la_calidad_en_los_servicios)

- Wikipedia.org. (2015). ISO 9004:2008 — Sistemas de Gestión de la Calidad – Directrices para la mejora del desempeño. [Extraído el 20 de Julio del 2016], disponible en: [https://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n\\_de\\_la\\_calidad](https://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n_de_la_calidad)
- Wikipedia. (2011). Rentabilidad. [Extraído el 20 de abril de 2016], disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>
- Zambrano, M. (2006). Realmente el gobierno apoya las MYPEs. Lima: [citada 2008 Mar 23]. disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.
- Zorrilla, J. (2007). Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>.

## **DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO**

Yo, Barbarán Ríos, Mario Javier, identificado con DNI N° 00090772, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”

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, 05 de Noviembre del 2017

.....  
Barbarán Ríos, Mario Javier  
DNI N° 00090772

### 3.5 Matriz de Consistencia

Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.	¿ Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”?	<b>GENERAL</b> Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.	Edad Sexo Grado de instrucción	<b>Razón:</b> Años  <b>Nominal:</b> Masculino Femenino  <b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad	<b>Tipo de investigación:</b> Cuantitativo <b>Nivel:</b> Descriptivo <b>Diseño:</b> No experimental <b>Instrumento:</b> Cuestionario
		<b>ESPECÍFICOS</b>				

		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callera, 2017”.</li> <li>▪ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio</li> </ul>				
--	--	---	--	--	--	--

		<p>del distrito de Callería, 2017”.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.</li> </ul>				
					<p><b>Razón:</b></p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p><b>Razón:</b></p> <p>01</p> <p>06</p> <p>15</p>	

				de escritorio del distrito de Callería, 2017". Número de Trabajadores	16 – 20 Más de 20 <b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
				Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017".	
		3.	Financiamiento en las micro y pequeñas	Solicito crédito Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Cuantitativa</b>

		empresas del	:
		sector	Especificar
		comercio,	el monto.
		rubro	
		comercializa	<b>Cuantitativa</b>
		ción de útiles	:
		de escritorio	Especificar
		del distrito	el monto.
		de Callería,	
		2017”.	<b>Nominal:</b>
		Entidad a la	Bancaria
		que solicito	No bancaria
		el crédito	<b>Nominal:</b>
			Bancaria
		Entidad	No bancaria
		que le	<b>Cuantitativa</b>
		otorgo el	:
		crédito	Especificar
		Tasa de	<b>Nominal: Si</b>
		interés	
		cobrado por	<b>Nominal: Si</b>
		el	
		crédito	<b>Nominal: Si</b>
		Crédito	
		oportuno	<b>Nominal: Si</b>
		Crédito	
		inoportuno	
		Monto del	
		crédito:	
		Suficiente	
		Insuficiente	
		Cree que el	

				financiamie nto mejora la empresa		
--	--	--	--	---	--	--

## Principios éticos

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 la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

- **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 necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.

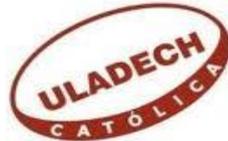
- **Beneficiencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación. Esto implica no dañar o que los riesgos sean al mínimo, esto se 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 derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

#### **INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS**



**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD  
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE  
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las  
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, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercialización de útiles de escritorio del distrito de Callería, 2017”.

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

Encuestador(a):..... Fecha: ...../...../.....

## **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:**

**1.1 Edad del representante legal de la empresa:** .....

**1.2 Sexo:**

Masculino (...) Femenino (...).

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...)  
Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria  
completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no  
Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

**1.4 Estado Civil:**

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

## **II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

**2.1 Tempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....**

**2.2 Número de trabajadores permanentes.....**

**2.3. Número de trabajadores eventuales.....**

2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

**2.5 Motivos de formación de la Mype:** Obtener ganancias. (...) Subsistencia  
(sobre vivencia): (...)

## **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

**3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

.....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad  
bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

**3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.**

Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas usureros (....)

**3.4 Nombre de la Institución Financiera específica que solicitó el crédito:**

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

**3.5. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

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

**3.7. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**3.8. Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: Si (....) No (....)

El crédito fue de largo plazo.: Si (....) No (....)

**3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros - Especificar: (%).....

**IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

**4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

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

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....)

Administración de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....)

Otro: especificar.....

**4.3 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**

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

**4.4. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:**

1 curso (....) 2 cursos (....) 3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

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

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

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

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

**V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

**5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**

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

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

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

**5.3 En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de su empresa:**

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

**5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?**

**Pucallpa, Setiembre del 2017**

**Cronograma de actividades:**

<b>Etapas</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha de Término</b>	<b>Dedicación Semanal (Horas)</b>
1. Recolección de datos	10/07/17	30/07/17	48 horas
2. Análisis de datos	01/08/17	30/08/17	59 horas
3. Elaboración del informe final	01/09/17	30/09/17	45 horas

## Presupuestos

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD: Callería</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>CANT</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Bienes de Consumo:</b>			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
<b>Servicios:</b>			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	180.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	170.00
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	-	-	<b>362.00</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	-	-	<b>517.00</b>

## FINANCIAMIENTO

El presente trabajo de investigación se elaborará y desarrollará con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurren en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.

## TABLA DE FIABILIDAD

	Edad de los representantes legales	Edad de los representantes legales	Grado de instrucción de	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector ?	Números de trabajadores permanentes	Números de trabajadores eventuales	Motivos de formación de las MYPES	¿Cómo financia su actividad productiva?	A qué entidades recurre para obtener financiamiento	Entidades financieras otorgan mayores facilidades	Qué tasa de interés pago	¿Le otorgaron el crédito solicitado ?	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	
Edad de los representantes legales	1.000	-.312	-.748	.668	-.506	.562	.555	-.251	.023	-.304	.094	.064	.045	.460	-.108	
Edad de los representantes legales	-.312	1.000	.424	-.657	.331	-.225	-.385	.078	.188	-.016	.012	-.141	-.215	-.465	-.023	
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.748	.424	1.000	-.641	.633	-.577	-.644	.397	-.150	.409	-.043	-.243	.109	-.618	-.228	
Cual es su estado civil?	.668	-.657	-.641	1.000	-.535	.722	.687	-.267	.081	-.174	.356	.120	.254	.639	-.033	
Profesión u ocupación	-.506	.331	.633	-.535	1.000	-.414	-.567	.632	-.031	.420	-.063	-.224	.233	-.407	-.233	
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector ?	.562	-.225	-.577	.722	-.414	1.000	.681	-.455	.333	-.495	.561	.326	-.123	.443	.063	
Números de trabajadores permanentes	.555	-.385	-.644	.687	-.567	.681	1.000	-.686	-.010	-.637	.344	.327	-.215	.752	.411	
Números de trabajadores eventuales	-.251	.078	.397	-.267	.632	-.455	-.686	1.000	-.078	.562	-.227	-.304	.384	-.365	-.458	

Motivos de formación de las Mypes	.023	.188	-.150	.081	-.031	.333	-.010	-.078	1.000	.016	.154	-.127	-.077	-.231	.023	
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.304	-.016	.409	-.174	.420	-.495	-.637	.562	.016	1.000	-.280	-.514	.797	-.362	-.304	
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.094	.012	-.043	.356	-.063	.561	.344	-.227	.154	-.280	1.000	.373	.139	.043	-.409	
Entidades financieras otorga mayores facilidades	.064	-.141	-.243	.120	-.224	.326	.327	-.304	-.127	-.514	.373	1.000	-.349	.079	.235	
Qué tasa de interés pago	.045	-.215	.109	.254	.233	-.123	-.215	.384	-.077	.797	.139	-.349	1.000	.059	-.489	
¿Le otorgaron el crédito solicitado?	.460	-.465	-.618	.639	-.407	.443	.752	-.365	-.231	-.362	.043	.079	.059	1.000	.295	
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	-.108	-.023	-.228	-.033	-.233	.063	.411	-.458	.023	-.304	-.409	.235	-.489	.295	1.000	
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	.146	-.238	-.378	.384	-.460	.213	.515	-.454	.101	-.003	.082	.253	.114	.292	.521	
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	-.595	.344	.626	-.634	.382	-.401	-.766	.426	.131	.206	-.124	-.072	-.239	-.814	-.233	

En qué fue invertido el crédito	.197	.148	-.013	.277	.035	.349	.106	.031	.020	.031	.653	.170	.380	.024	-.508	
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.167	-.472	-.527	.337	-.430	.207	.451	-.398	-.056	-.087	.087	.587	.021	.256	.456	
Considera Ud. ¿que la capacitación como empresario es una inversión?	.163	-.140	-.115	.226	-.125	-.033	.304	-.268	.140	.220	-.074	-.039	.276	.172	.307	



### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	95	100.0
	Excluido <sup>a</sup>	0	0.0
	Total	95	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.820	.770	29