



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTAS DE BOLETOS AÉREOS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018”**

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

AUTORA:

Mariño Suarez, Jenny Sherly

ORCID ID: 0000-0003-1190-7137

ASESOR:

Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy Lorenzo

ORCID ID: 0000-0001-9368-3274

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de boletos aéreos del distrito de Callería, 2018”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia

CODIGO ORCID:0000 0003 0781 3170

Presidente

Mg. CPCC López Souza José Luis Alberto

CODIGO ORCID:0000 0002 0720 0756

Miembro

Mg. CPCC Vilca Ramirez Ruselli Fernando

CODIGO ORCID: 0000 0002 8602 3312

Miembro

Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy Lorenzo

ORCID ID: 0000-0001-9368-3274

Tutor

AGRADECIMIENTO

A nuestro querido Dios, por sus bendiciones, su infinito amor y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para la culminación de mi trabajo.

A mi mamá por su apoyo incondicional, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar
y en todos los momentos difíciles que
tuve que pasar en el transcurso de mis
estudios para poder conseguir una
carrera profesional.

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y
permanente, con su amor y comprensión
me apoyaron en la culminación de mi
carrera. Todos mis logros son para ellos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de boletos aéreos del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen la edad entre 41 a más de 61 años; El 85% de los representantes de las mypes encuestadas son del sexo femenino; El 65% de los representantes de las mypes encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa; Para finalizar la ocupación que predomina es comerciante. El 60% de los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que tienen entre 6 a 10 años en este rubro y todas son formales; El 45% de los representantes de las mypes encuestadas tienen trabajadores permanentes; El 95% de los representantes de las mypes encuestadas tienen trabajadores eventuales y casi el total de Mypes se formaron para obtener ganancia. El 85% de los representantes de las mypes encuestadas solicitaron crédito a terceros; El 45% de los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que fue mediante Mi Banco, los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que el financiamiento accedido fue entre los S/2,000 a S/6,000 nuevos soles; EL 60% de los representantes de las mypes encuestadas afirmaron que el crédito fue a largo plazo y dicho financiamiento fue invertido para el mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% de los representantes de las mypes encuestadas recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; El 70% de los representantes de las mypes encuestadas capacitó a sus trabajadores; El 70% de los representantes de las

mypes encuestadas manifestaron que la capacitación es una inversión y por ende muy importante para la rentabilidad de las mismas.

Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of shoes in the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 to more than 61 years of age, the 85 % are female, 65% have secondary education, finally the occupation that predominates is a trader. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and most Mypes were trained to make a profit. 85% of Mypes requested financial credit from third parties, 45% from Mi Banco, they do not know the interest rate for loans, the loans were in the amounts requested from S / 2,000 to S / 6,000, being 60% In the long term, they also invested in improvement and / or expansion of the premises. Mypes training: 60% received training prior to granting the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, 70% considered training as an investment and relevant to their companies.

Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and they affirm that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	viii
5. Contenido.....	ix
6. Índice de Tablas	xi
7. Índice de Figuras.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Objetivo General... ..	04
1.2 Objetivos específicos	04
1.3 Justificación.....	05
II. REVISIÓN DE LITERATURA	06
2.1 Antecedentes... ..	06
2.1.1 Internacional.	06
2.1.2 Latinoamericano.....	09
2.1.3 Nacional.	10
2.1.4 Regional.	15
2.1.5 Local.	16
2.2 Bases teóricas	17
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	17
2.2.2 Teorías de la capacitación... ..	21

2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	23
2.3 Marco conceptual.....	25
2.3.1 Definición del financiamiento.....	25
2.3.2 Definición de capacitación.....	26
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	27
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.	28
III. METODOLOGÍA	32
3.1 Diseño de la investigación	32
3.2 Población y muestra	34
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	35
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	39
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	40
3.6 Plan de análisis.....	40
3.7 Matriz de consistencia.....	41
3.8 Principios Éticos.....	43
3.8.1 Principio de autonomía.....	43
3.8.2 Principio de dignidad.....	43
3.8.3 Principio de beneficencia	44
3.8.4 Principio de justicia.....	45
IV. RESULTADOS.....	46
V. CONCLUSIONES.....	94
VI. RECOMENDACIONES	97
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	100

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	46
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	47
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	48
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	49
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	50
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	51
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	52
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	53
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	54
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	55
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	56
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	57
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	58
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	59
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	60
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	61
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	62
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	63
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	64
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	65
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	66
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	67
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	68

Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	69
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	70
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	71
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	72
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	73
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	74
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	75
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	76
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	77
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	78
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	79
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	80
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	81

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	46
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	47
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	48
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	49
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	50
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	51
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	52
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	53
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	54
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	55
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	56
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	57
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	58
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	59
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	60
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	61
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	62
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	63
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	64
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	65
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	66
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	67

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	68
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	69
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	70
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	71
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	72
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	73
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	74
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	75
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	76
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	77
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	78
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	79
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	80
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	81

I. INTRODUCCIÓN

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

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

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

A través de la Ley N° 30056, MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL
Artículo 10. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de

la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR Modificase la denominación 'Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE', aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: 'Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial' ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial publicada el 02 de julio de 2013 en el Diario Oficial El Peruano, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de micro y pequeñas empresas. Se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elementos para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización, además se ha creado un nuevo nivel de empresas: Microempresas: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. Pequeñas Empresas: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Dentro del desarrollo productivo y el desarrollo empresarial dentro de las MYPEs, los trabajadores que se encuentren bajo la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa, hasta el 30 de septiembre de 2008, se mantienen bajo dicho régimen, hasta el 4 de julio de 2016; con fecha posterior, ingresarán al régimen general laboral de la actividad privada; Su acogimiento del régimen laboral regulado en el decreto legislativo N° 1086, permanecerá al régimen especial de la microempresa sin límite temporal. Diario el Peruano, (julio 2013).

En el distrito de Callería donde se desarrolló el estudio de investigación, existen micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de relojes las que pueden definirse como establecimientos en el que se venden estos objetos de diversas marcas.

Esta investigación beneficiara a los propietarios de las micro y pequeñas empresas y a sus colaboradores ya que desarrolla el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados generando por consiguiente mayores niveles de rentabilidad.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconoció las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoció si dichas micro y pequeñas empresas acceden a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagaron, etc., Asimismo, se desconoció si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoció si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente:

1.1. Objetivo general

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes

1.2. objetivos específicos

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

1.3. La investigación se justifica

De acuerdo a lo que manifiesta Avolio, Mesones y Roca (2017), en “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú”, quienes expresan que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Además, la investigación se justifica porque permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

En consecuencia, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos. De ahí que, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y

sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Berneó (2014), en Cuenca- Ecuador, llega a las siguientes conclusiones: (a) La empresa Sanilsa (empresa de caso estudiada) es una empresa afectada en su liquidez por el pago de anticipo del impuesto a la renta, ya que este rubro a cancelar fue en dos partes. Además, en dos meses, la empresa no pueda comprar más productos para su comercialización, o a su vez, no pueda cancelar sus obligaciones con proveedores a tiempo. (b) Los impuestos en general, influyen en gran medida en la liquidez de un ente económico, ya que son rubros que se deben cancelar por el total de las compras o las ventas realizadas, sin tomar en cuenta que las ventas son facturadas, dando varios días de plazo a los clientes, y por lo tanto, los valores que se cancelan por obligaciones al fisco son de dinero destinado al pago de acreedores o al pago por adquisición de mercadería. (c). Los valores cancelados por obligaciones tributarias disminuyen la liquidez de la empresa, por ende, afectan directamente el giro del negocio, es por ello que la empresa poco a poco va perdiendo la capacidad de adquisición de productos, porque todas las empresas necesitan liquidez para sobrellevar sus actividades normales, dar crecimiento a la organización y aumentar las plazas de empleo para la ciudadanía.

Amadeo (2013), en su tesis determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Llega a las siguientes conclusiones:

Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos.

Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son

parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Luciano (2013), llegó a la conclusión que el problema sobre el cual se hizo énfasis fue “los problemas de financiamiento en las pymes”, determinando los obstáculos que impiden tal situación, como la información asimétrica, los costos de información, los problemas de

señalización, los problemas del personal, las condiciones macroeconómicas, etc.

Con este trabajo se propone dar solución respecto a lo nombrado anteriormente, para lo cual se han realizado las siguientes propuestas: a) en base a un análisis FODA, b) en base a los instrumentos financieros y c) en base a organismos públicos. Éstas 3 (tres) propuestas pueden ser excluyentes o complementarias, según el fin que tenga el lector interesado por el presente trabajo (por ejemplo, en el caso de un emprendedor, seguramente busque la manera de optimizar la relación entre las propuestas realizadas según el sector de negocios que vaya a desarrollar. En cambio, un asesor de negocios quizás solamente se interese por ver la forma más conveniente de utilizar los instrumentos financieros para salvar un determinado problema).

Finalmente y como conclusión final del trabajo, a pesar de los problemas que existen para acceder al financiamiento, se ven alternativas de solución con alto grado de certidumbre para solucionar el problema que tenga cada uno, teniendo en cuenta que para un mismo problema podrá optarse entre varias alternativas y no una sola, situación que favorece aún más un óptimo resultado.

2.1.2. Latinoamericano

De manera semejante, Kuschel (2008), en “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, cuyo objetivo general el análisis de la situación jurídica, económica y práctica

de un sector empresarial que reúne a las empresas de menor tamaño: la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), enfatizando la importancia de este sector para un país, específicamente desde el punto de vista de las normas y barreras de entrada. Para estos efectos se realiza un estudio comparativo de la situación actual de la MIPYME en tres estados o agrupación de estados occidentales, con distintos niveles de avance y desarrollo socioeconómico.

Concluye Kuschel, se incluye un análisis de la situación de Chile, Canadá y La Unión Europea, donde se demuestra la tendencia común de incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, circunstancia que beneficia especialmente a aquellos emprendedores con menos recursos y por tanto, con más dificultades para tomar la iniciativa de concretar un negocio. Ese tipo de emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

2.1.3. Nacional

Según Angulo (2016), tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro compra/venta de ropa para damas en Trujillo período 2014-2015. La investigación fue no experimental, descriptiva, cuantitativa y transversal; con una población muestral de 35 MYPE, se aplicó un

cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: En cuanto a empresarios y MYPE: los encuestados manifestaron que el 71% son adultos de los cuales el 34% tienen Superior no universitario completo y el 28% no concluyeron sus estudios superiores. De igual manera, las principales características de las MYPE afirman que el 40% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. En cuanto al Financiamiento: manifestaron que el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas y el 89% lo invierte en capital de trabajo. En cuanto a capacitación: manifestaron que el 80% no recibió capacitación sobre créditos brindados por el sector financiero. En cuanto a Rentabilidad: el 60% afirma que el financiamiento ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también el 60% afirmó que los últimos dos años no se ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores.

Chavesta (2016), en su estudio tuvo como objetivo general, determinar las características del financiamiento de las MYPES dedicadas al sector servicio - rubro de snack en la ciudad de Trujillo al 2015. La investigación fue cuantitativa-descriptiva transversal, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 40 MYPE de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: De las MYPE encuestadas se establece que el 75% de los empresarios de los snack son del sexo femenino, la mayoría de

estos tienen más de 16 años trabajando en este sector y siendo este rentable hay empresas que también se incursionan por este sector. Se determinó que el financiamiento que reciben los dueños de los snack de comida rápida lo utilizan como capital de trabajo. Las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPE de los snack son proporcionales en instituciones públicas y privadas y estos son escogidos de acuerdo a los beneficios y facilidades que estas instituciones les ofrece, siendo una mejor opción adquirirla a corto plazo e indudablemente que prefieren una tasa de interés baja para recuperar en corto tiempo la inversión realizada. Finalmente las MYPE representan un conjunto de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo, los cuales les permitirá financiar sus actividades y servicios para implementar, mejorar la calidad del servicio y la atención al cliente

Tapia (2010), expresa que el presente estudio desarrolla el marco conceptual de la evaluación de la rentabilidad social de las medidas de reducción del riesgo de desastre y aplica el proceso de análisis del riesgo y la evaluación de la rentabilidad para un conjunto de casos seleccionados en el Perú, en lo que constituye el primer acercamiento a un enfoque que resulta fundamental para el desarrollo económico.

Asimismo, Santander (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta

competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Concluye, Santander, hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Ahora veamos, a Pastor (2013), en “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote periodo 2010 – 2011. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias.

Concluye Pastor, respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el 25% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen su crédito de las entidades no bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías;

aproximadamente un tercio de las mismas, sí capacitan a su personal, y por último; la rentabilidad de algunas Mypes ha mejorado en los dos últimos años.

2.1.4 Regional

Más aún, Bardales (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel.

Agrega Bardales, el 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de

local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, Bardales recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.1.5 Local

Por lo tanto, Gálvez (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Agrega Gálvez, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes

del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Concluye Gálvez, se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básico en temas financieros.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Para expertos como Mascareñas (2004), la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una

entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Según, Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es

mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Dicho lo anterior, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

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

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

minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

Además, tenemos la **Estructura del Financiamiento**: Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

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

Finalmente, Domínguez precisa algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Según Ramírez (1993), define la necesidad de la empresa a inducir un nuevo elemento en su estructura que le permite mantener en forma permanente su potencial de actuación y cambio a través del

conocimiento y el desarrollo de las habilidades de sus componentes en lo que transforma en una función más, como podría ser la de producción y que en estos casos responde a una función educativa con perspectivas del presente y futuro.

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

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard y Chester, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más

importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

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

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

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

- **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos

en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

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

- **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

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

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.
- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Según Torres (2017), en “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse

óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

Más aún, Definición ABC (2014), en “Definición de financiamiento”, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Xie (s.f.), en “Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos”, define a la capacitación como un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud.

Es la preparación de una persona para el cargo. Es el conjunto de acciones de preparación que desarrollan las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicio. Este conjunto de acciones

permite crear, mantener y elevar los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores para asegurar su desempeño exitoso.

Además, Martínez (2009), manifiesta en “Taller de capacitación. Concepto de Capacitación”. Define a la capacitación como 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.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Revilla (2010), en “Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo”, define a la rentabilidad como un elemento que se aplica a toda acción económica en la que se reúnen factores materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. Es el objeto económico a corto plazo que las compañías deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Se puede definir, además, como el resultado de todas las decisiones financieras que toma la administración de una empresa.

Del mismo modo, Zamora (s.f.), define en “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la

efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

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

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen: (a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. (b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador

(se considera tecnología incorporada a la maquinaria). y (c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

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

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la

contabilidad completa son los siguientes: (a) Libro Caja y Bancos, (b) Libro de Inventarios y Balances, (c) Libro Diario, (d) Libro Mayor, (e) Registro de Compras, y (f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.**

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de

Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa.** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo

establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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

M  **O**

Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

Hernández (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.1.2 No experimental

Hernández (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.1.3 Transversal

Hernández (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.1.5 Descriptivo

Hernández (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos

del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto

		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

distrito de Callería, 2018.	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
	Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No

compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Zevallos (2018).

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la

técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

3.5 Procedimiento 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.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos.

Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.		
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.					Cuantitativo-Descriptivo		La población estuvo conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	
		ESPECÍFICOS	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Número de trabajadores	DISEÑO No experimental-retrospectivo - descriptivo.	MUESTRA Estuvo conformada por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.	
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.								Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.								Financiamiento
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Personal	Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación		TÉCNICA Encuesta		
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.								
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Tipos	Financiamiento Capacitación	Mejora rentabilidad Mejora rentabilidad				
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.								Económica Financiera

3.8 Principios Éticos

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

3.8.1 El principio de autonomía.

Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.8.2 El principio de la dignidad.

Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos

siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.

Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.8.4 El principio de justicia.

Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios

Tabla 1

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
31 a 40 años	3	15,0
41 a 50 años	8	40,0
51 a 60 años	7	35,0
61 a más años	2	10,0
Total	20	100,0

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

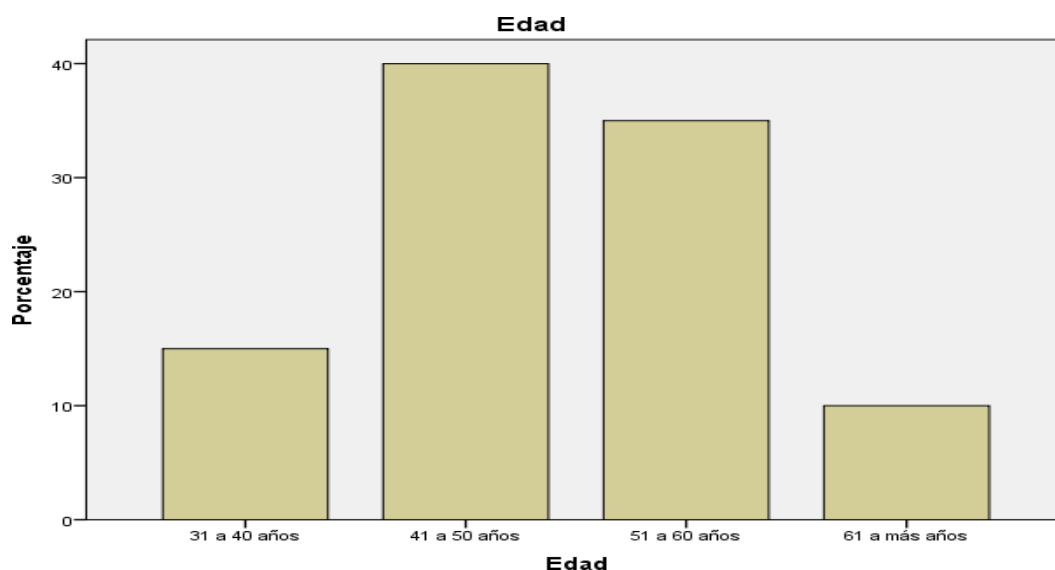


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 40% tienen entre 41 a 50 años de edad, el 35% tienen de 51 a 60 años, el 15% tienen entre 31 a 40 años, mientras que el 10% tienen de 61 a más años de edad.

Tabla

El sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	3	15,0
	Femenino	17	85,0
	Total	20	100,0

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

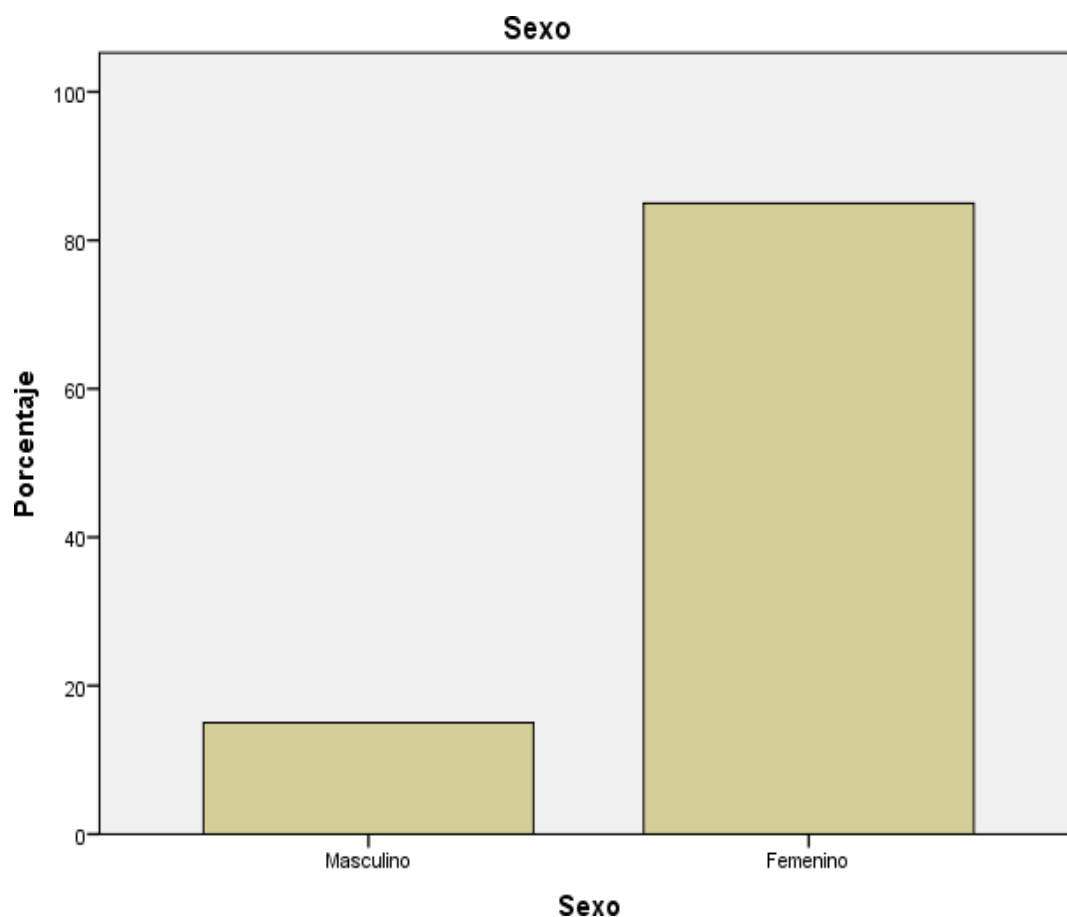


Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 85% son del sexo femenino, mientras que el 15% son del sexo masculino.

Tabla

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	10,0
Primaria completa	2	10,0
Primaria incompleta	2	10,0
Válidos Secundaria completa	9	45,0
Secundaria incompleta	4	20,0
Superior universitaria completa	1	5,0
Total	20	100,0

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

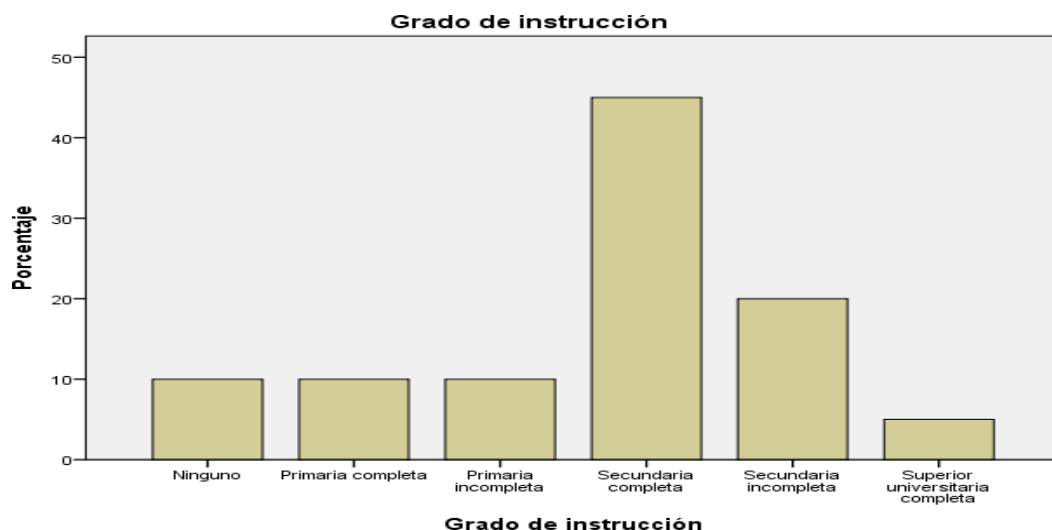


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 45% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 20% tienen secundaria incompleta, el 10% tienen primaria completa, el 10% tienen primaria incompleta, mientras el 5% tienen superior universitaria completa.

Tabla

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	5	25,0
	Casado	5	25,0
	Conviviente	10	50,0
	Total	20	100,0

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

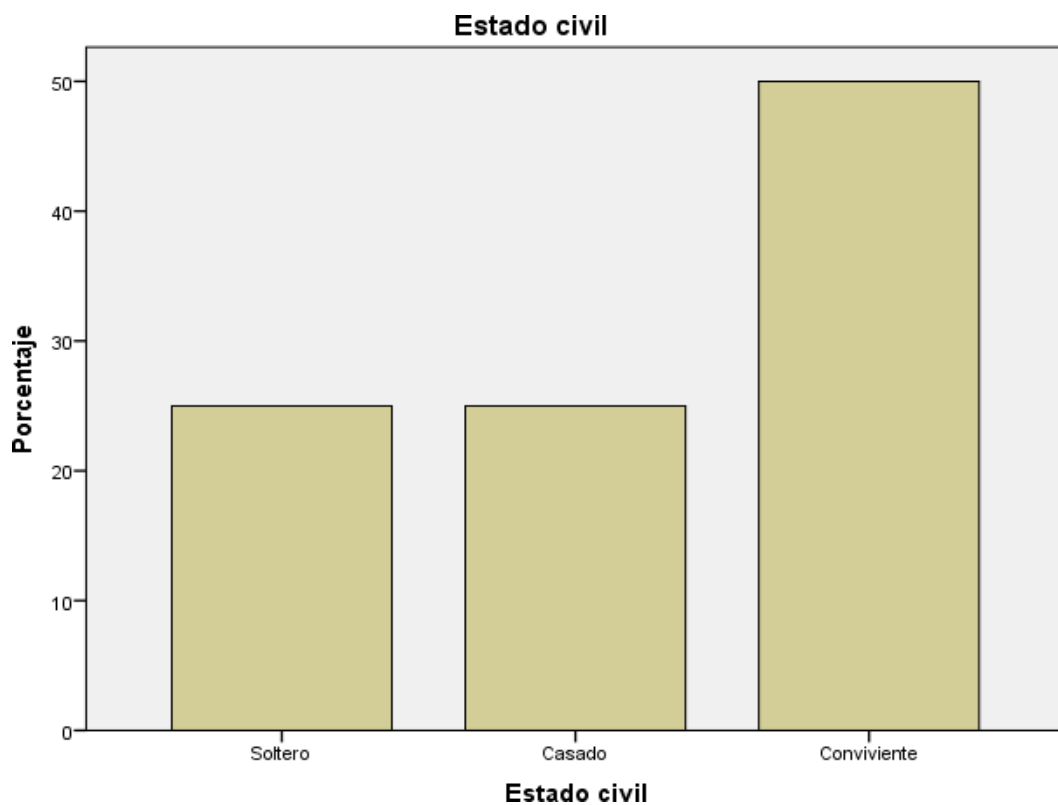


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% son convivientes, el 25% son solteros, mientras que el 25% son casados.

Tabla

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	19	95,0
	Administrador	1	5,0
	Total	20	100,0

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

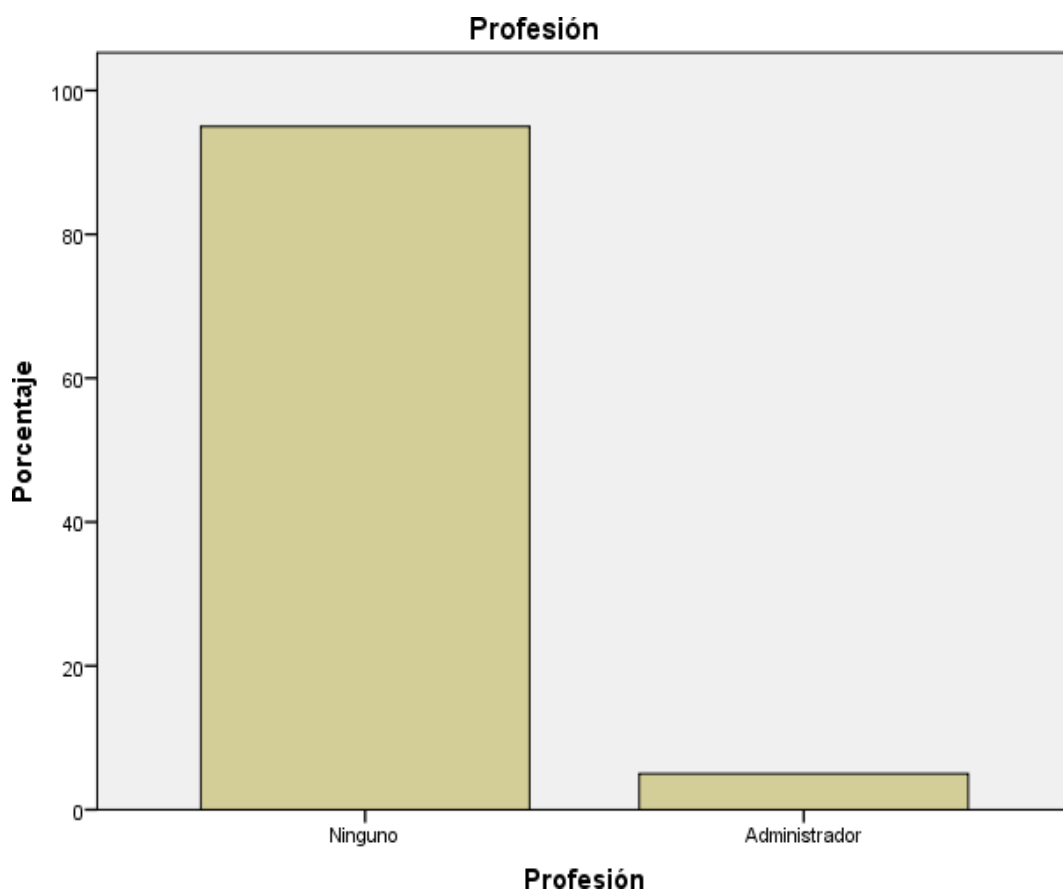


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% no precisa su profesión, mientras que el 5% son de profesión administrador.

Tabla

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	1	5,0
	Comercio	19	95,0
	Total	20	100,0

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

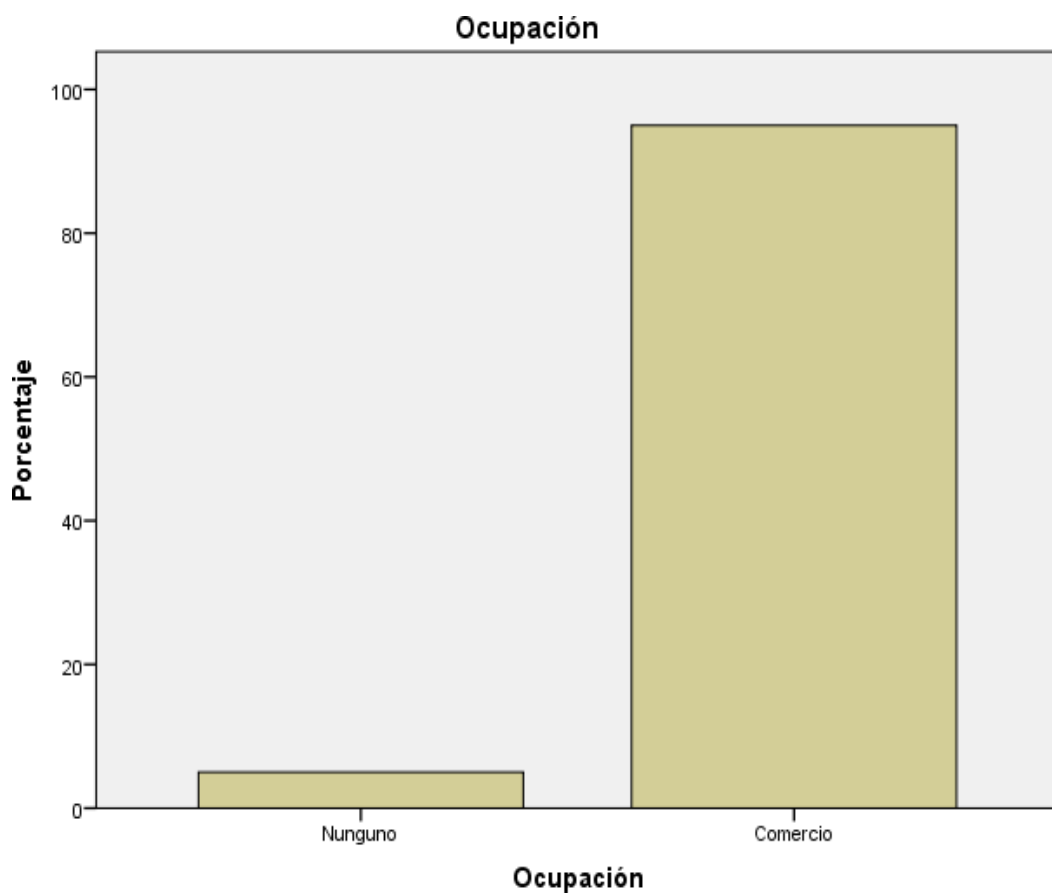


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% son de ocupación es comerciantes, mientras que el 5% no precisa.

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

Tabla 7

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 5 años	2	10,0
6 a 10 años	12	60,0
11 a 15 años	5	25,0
16 a más años	1	5,0
Total	20	100,0

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

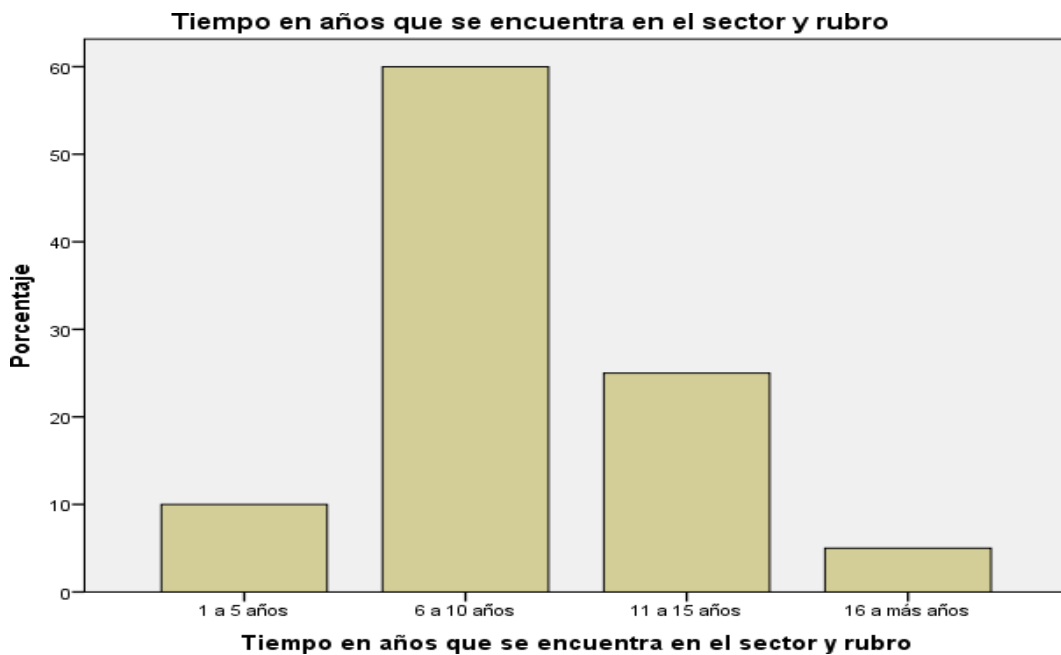


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 7

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 60% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados, el 25% tienen de 11 a 15 años, el 10% de 1 a 5 años, mientras que el 5% tienen de 16 a más años.

Tabla

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	20	100,0

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

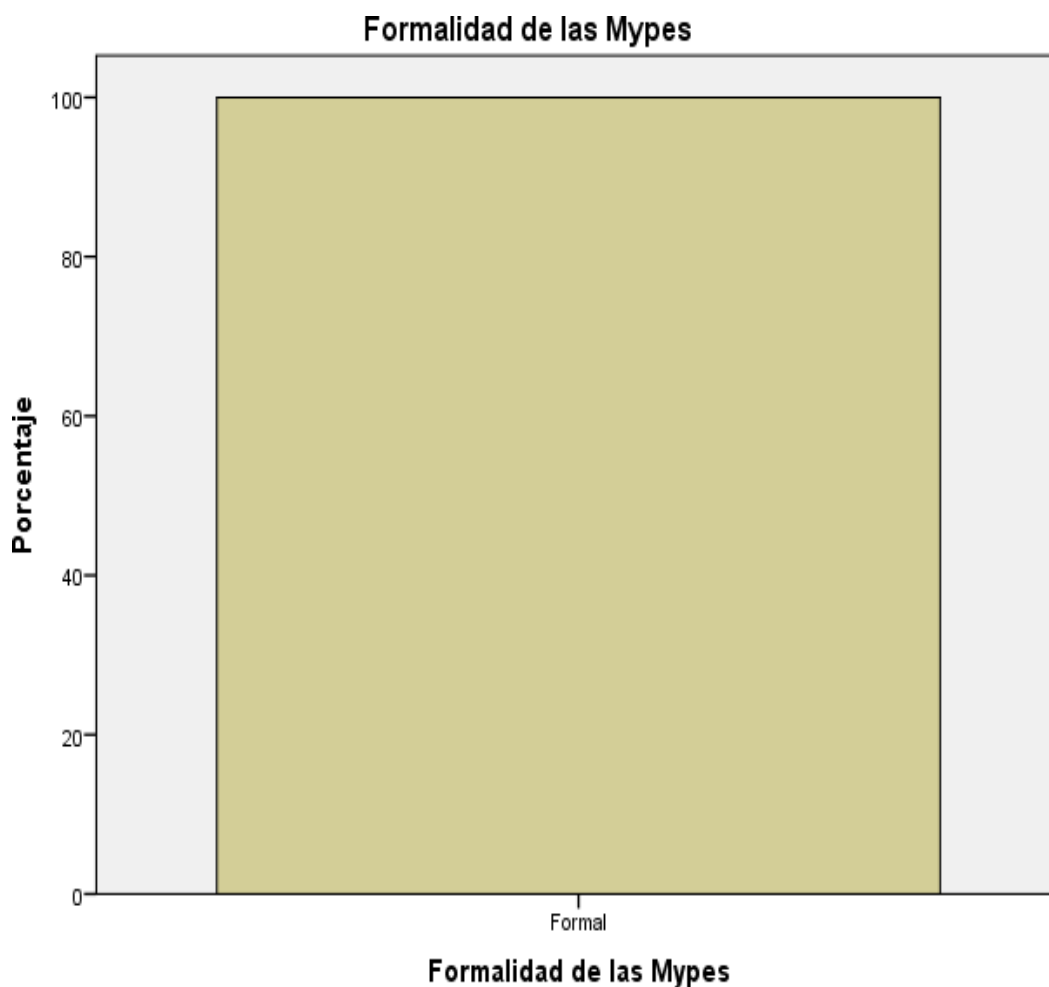


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que, el 100% de los encuestados son Mypes formales.

Tabla

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	8	40,0
	3 a 4	9	45,0
	5 a 6	3	15,0
	Total	20	100,0

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

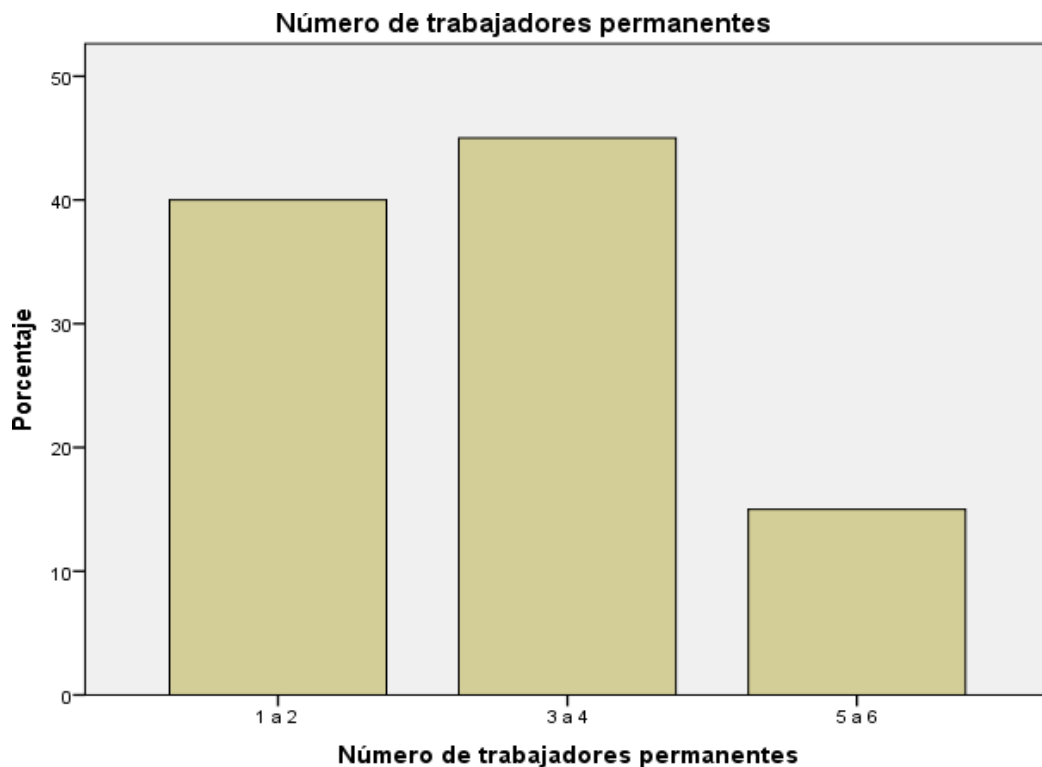


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 45% tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, el 40% tienen de 1 a 2 trabajadores, mientras que el 15% tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes.

Tabla 55

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	19	95,0
	3 a 4	1	5,0
	Total	20	100,0

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

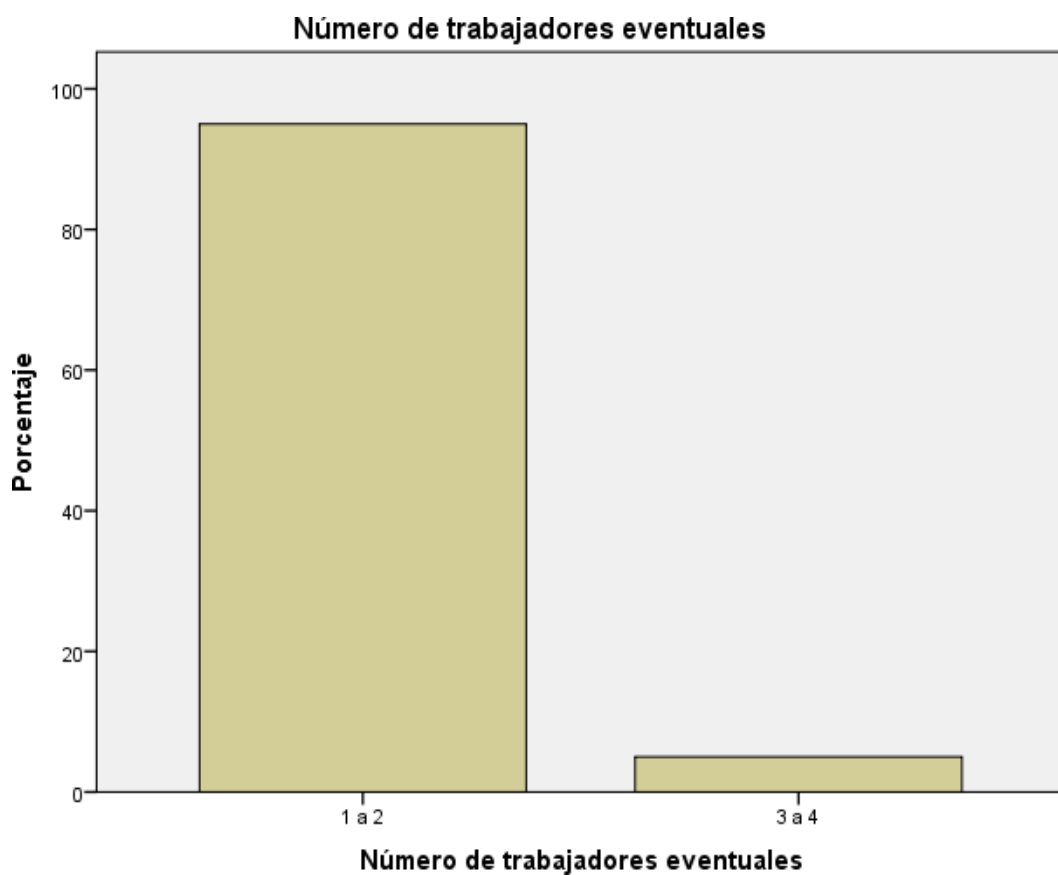


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 95% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, mientras que el 5% de 3 a 4 trabajadores eventuales.

Tabla 56

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	14	70,0
	Subsistencia	6	30,0
	Total	20	100,0

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

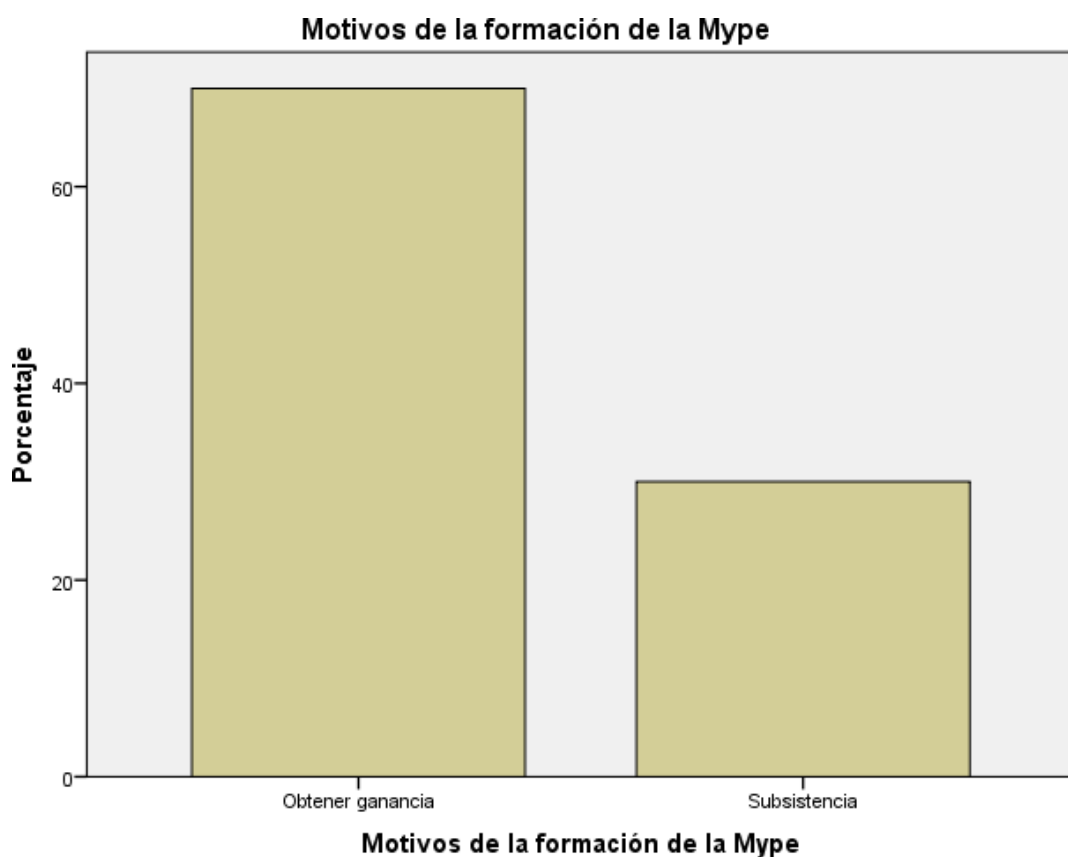


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas del 70% su motivo de su formación es para obtener ganancia, mientras que del 30% fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

Tabla 12

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	3	15,0
Válidos Financiamiento de terceros	17	85,0
Total	20	100,0

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

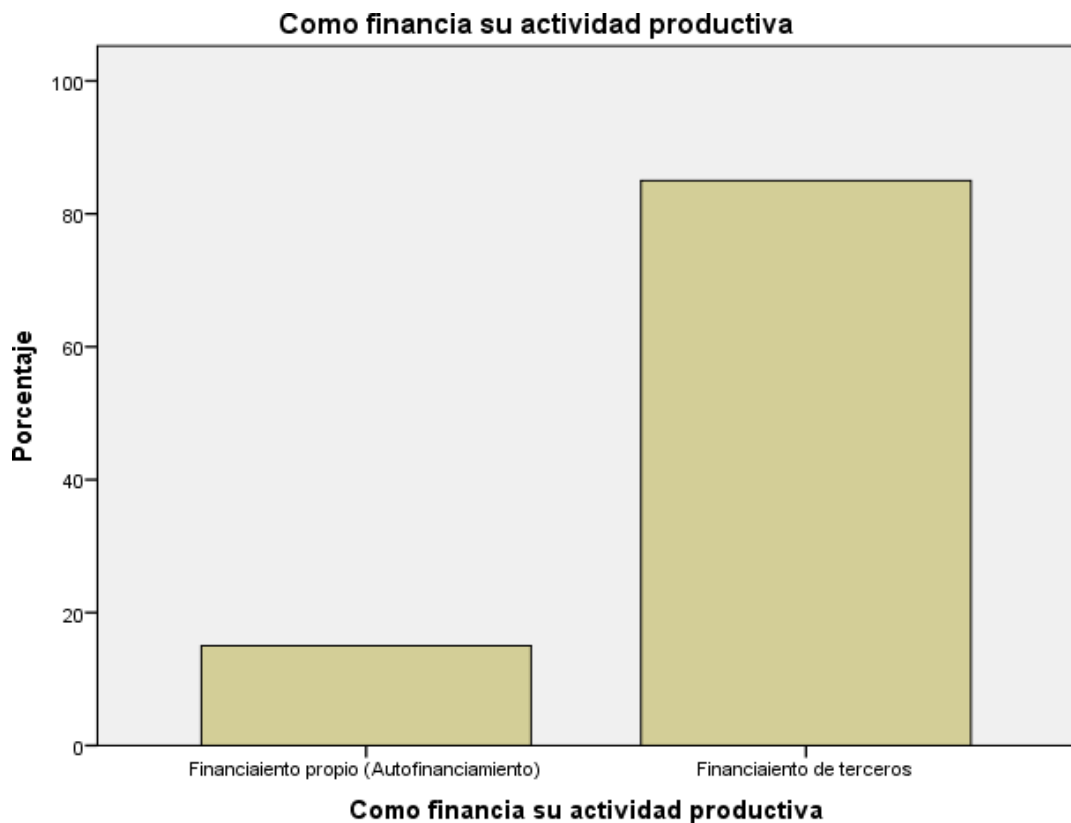


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 85% su financiamiento es por terceros, mientras que del 15% es financiamiento propio.

Tabla 58

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Otros	4	20,0
Banco de crédito (BCP)	4	20,0
Válidos Mi banco	9	45,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

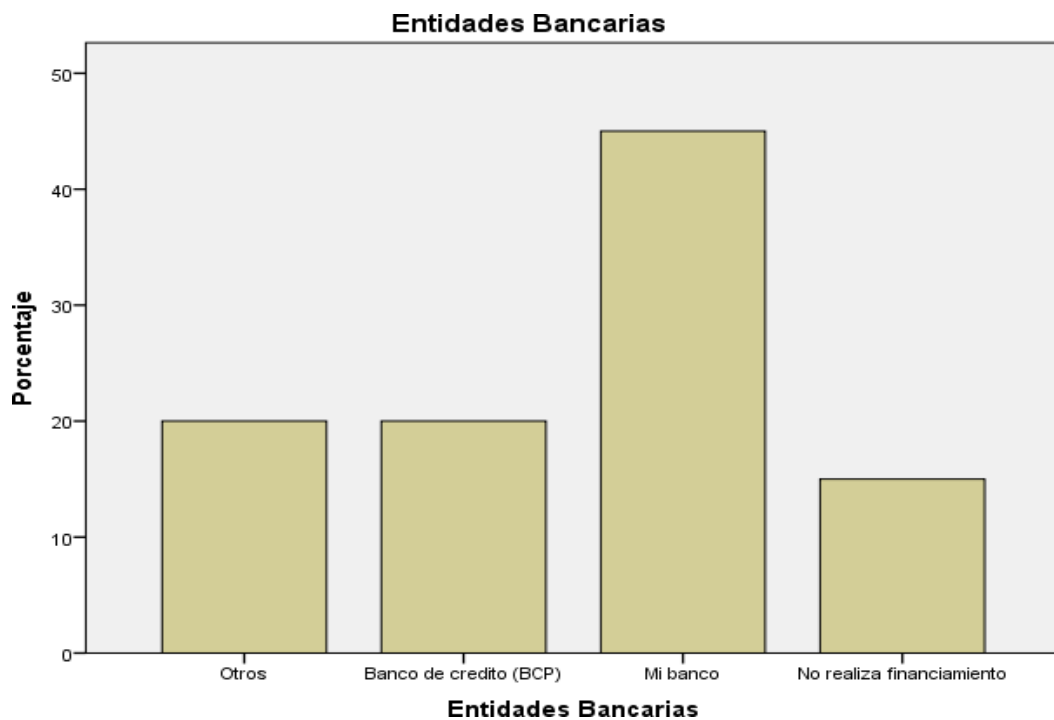


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 45% obtienen crédito de Mi Banco, el 20% otras entidades financieras, el 20% del Banco de Crédito, mientras que el 15% no solicitó financiamiento.

Tabla 59

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	13	65,0
	Otros	4	20,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

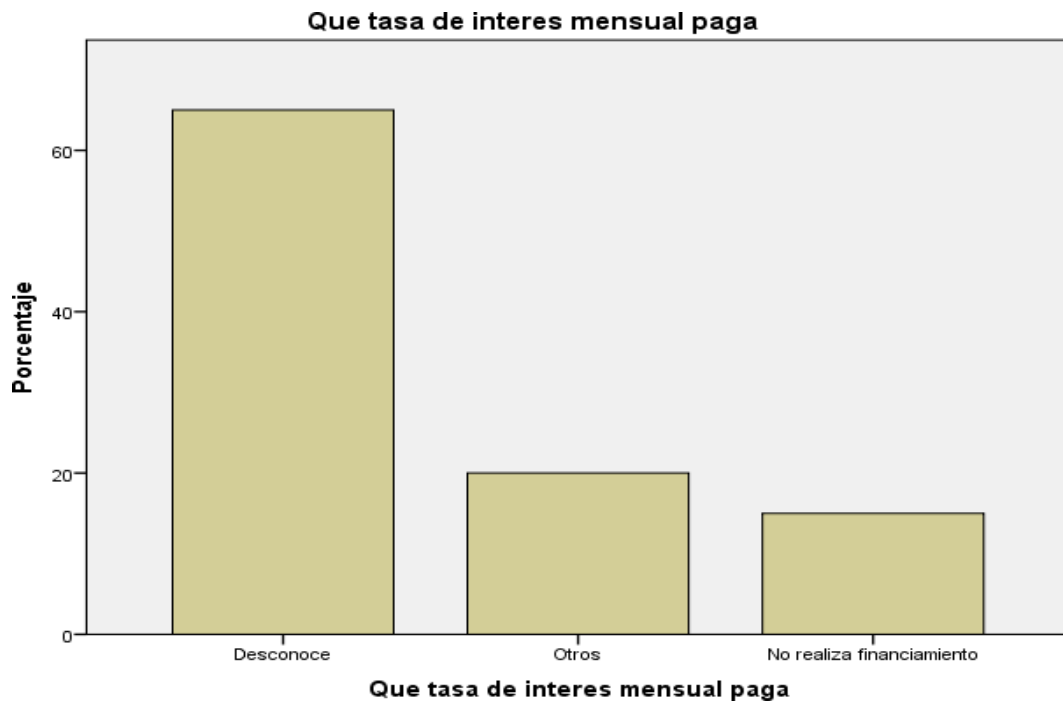


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% desconoce tasa de interés mensual que paga, el 20% no precisa que tasa de interés paga, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 60

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

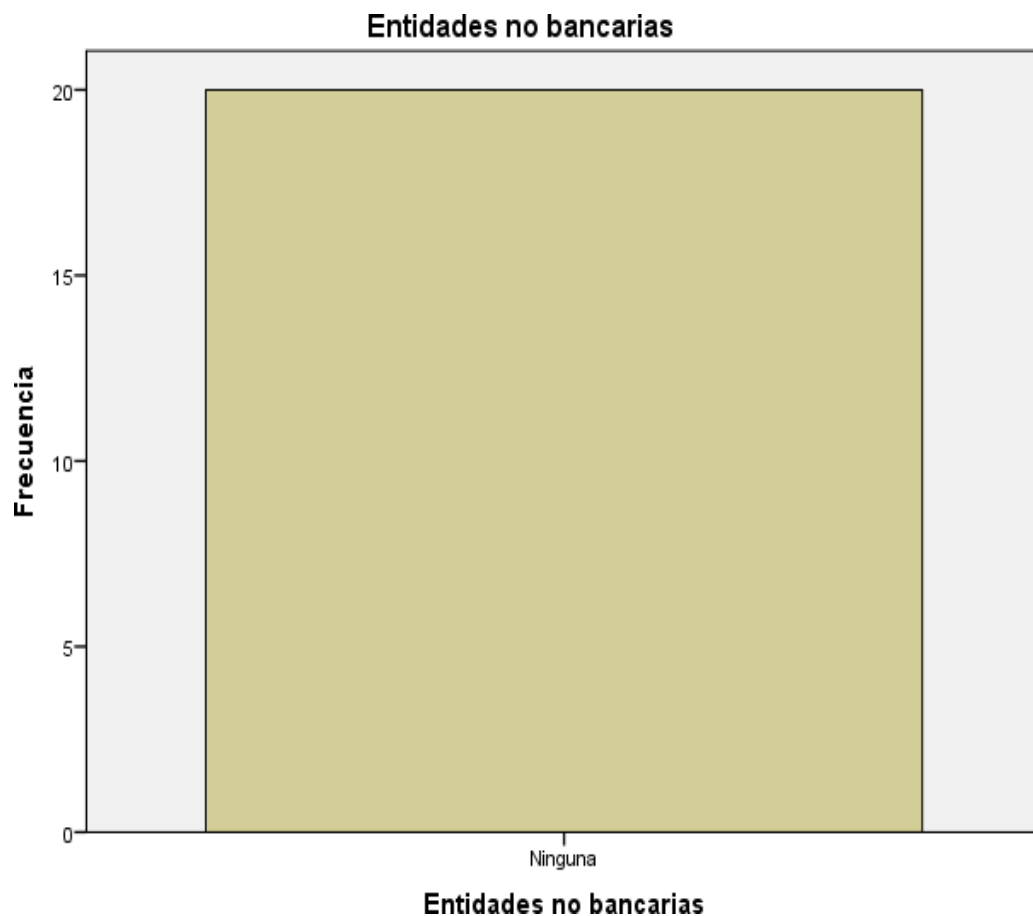


Figura 15. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no accedieron a crédito de entidades no financieras.

Tabla 61

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

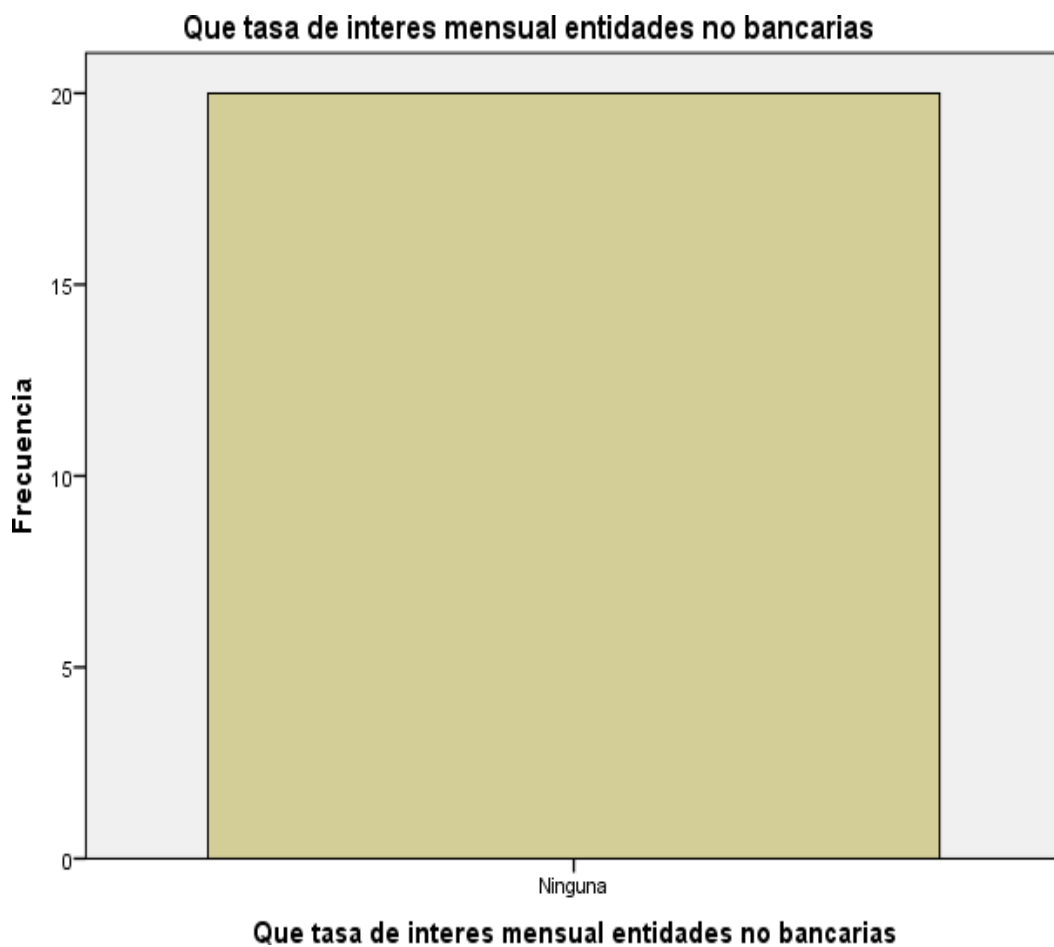


Figura 16. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagaron tasas de interés a entidades no bancarias.

Tabla 62

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Prestamistas	2	10,0
Usureros	2	10,0
Válidos Otros	13	65,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

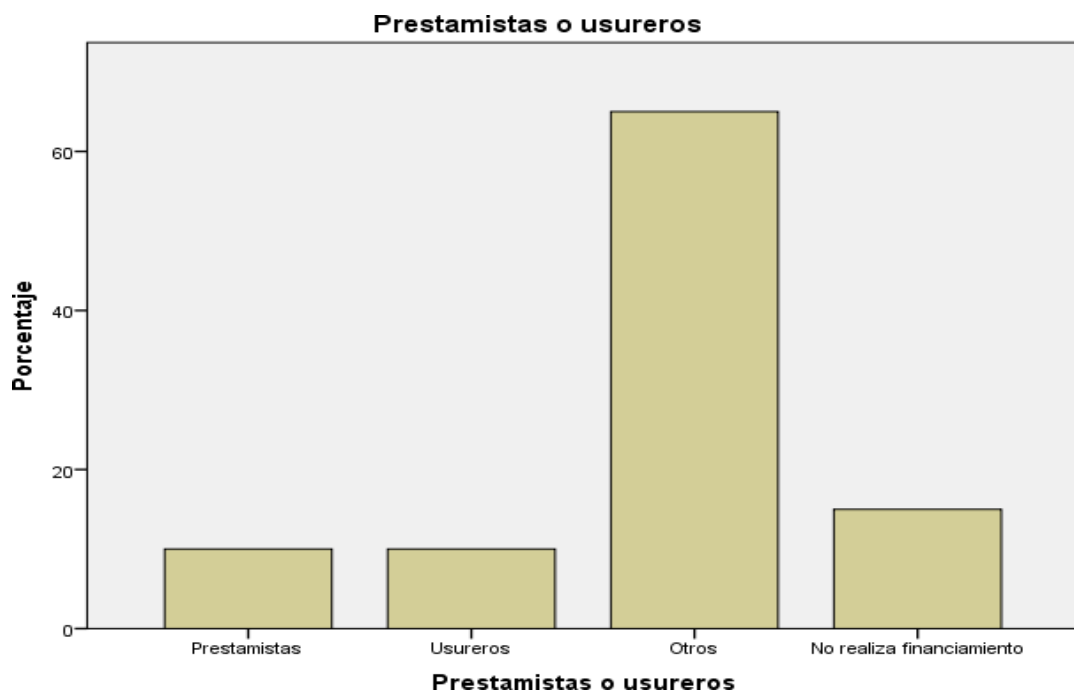


Figura 17. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisa de qué entidad obtiene el crédito financiero, el 10% precisa de los prestamistas, el 10% de los usureros, mientras que el 15% no realizó ningún financiamiento.

Tabla 63

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Desconoce	4	20,0
Otros	13	65,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

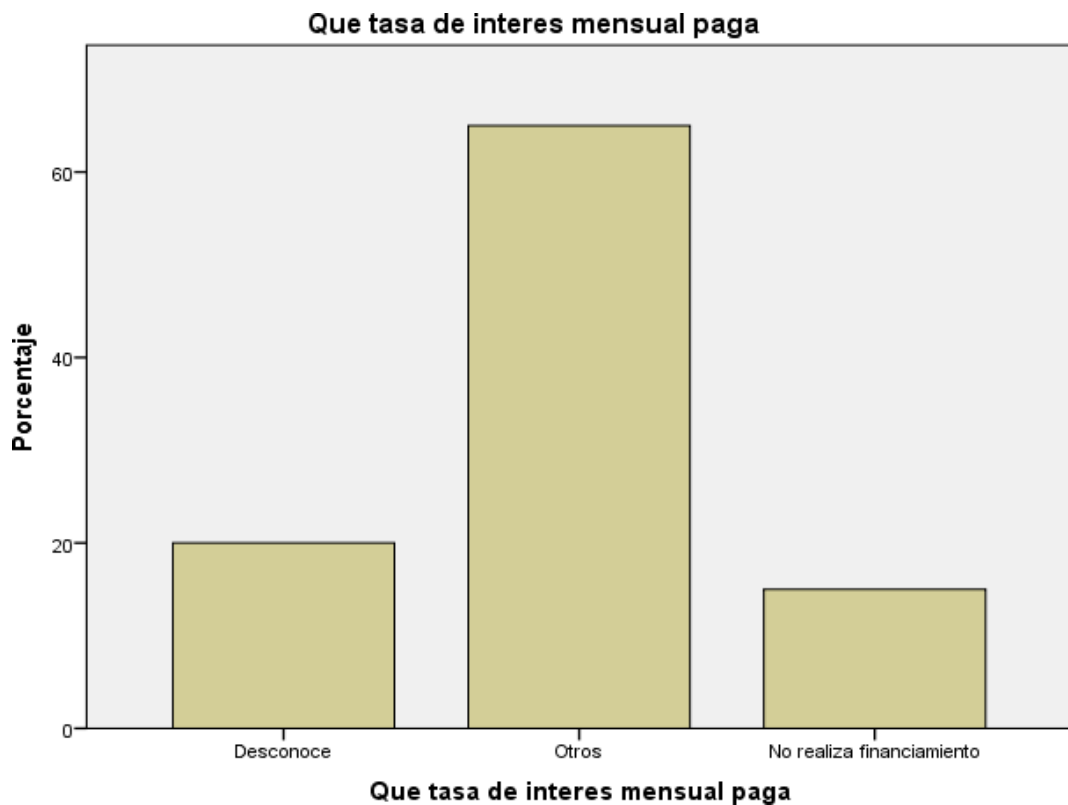


Figura 18. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisan que entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para obtener crédito, el 20% lo desconoce, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 64

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

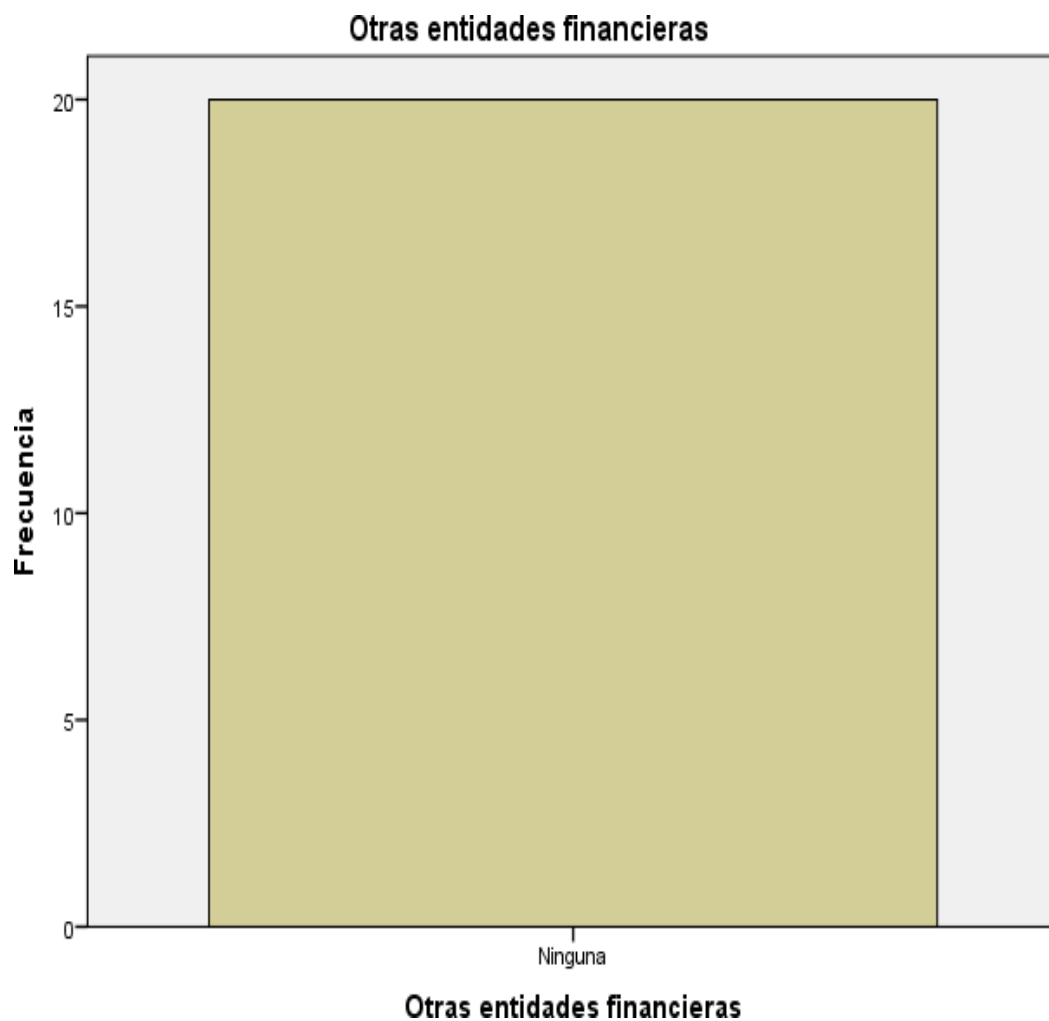


Figura 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no recibe financiamiento de otras entidades.

Tabla 65

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades Bancarias	13	65,0
Prestamistas o usureros	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

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

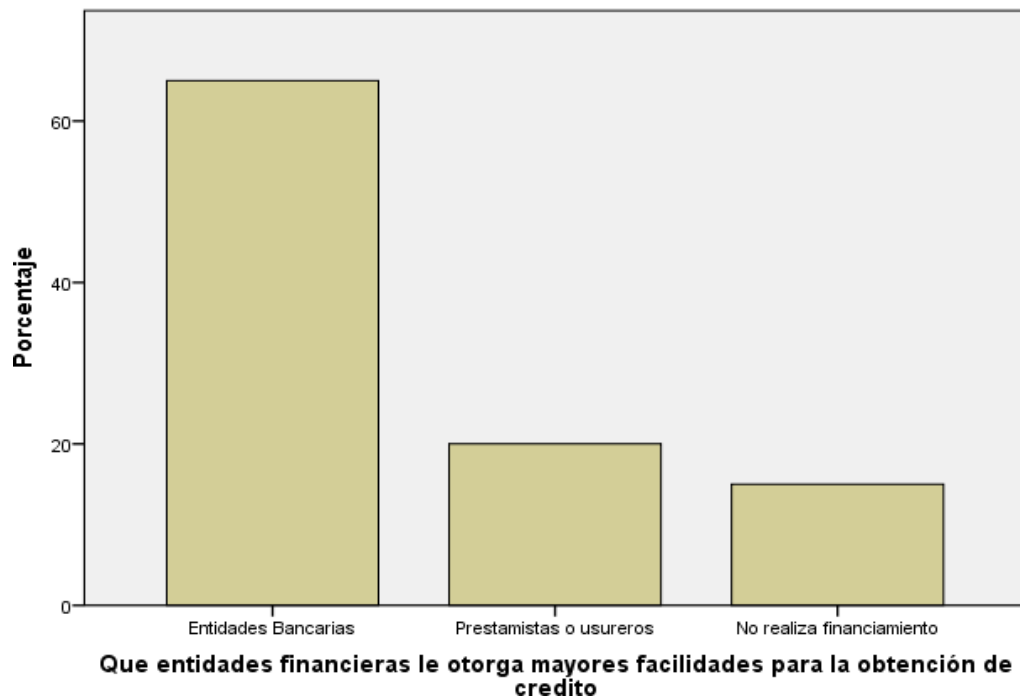


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 20% precisa que son los prestamistas y usureros, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 66

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Si	12	60,0
	No	5	25,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

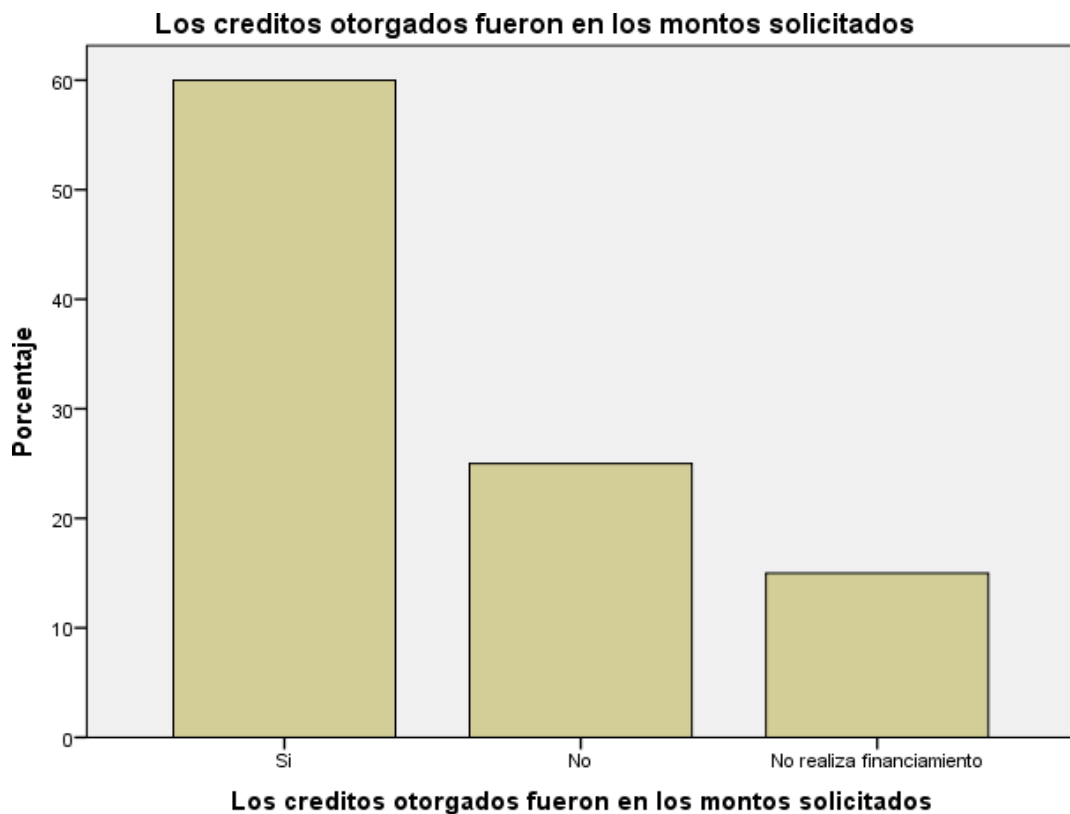


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 25% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 67

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 000 nuevos soles	6	30,0
2 100 a 4 000 nuevos soles	6	30,0
Válidos 4 100 a 6 000 nuevos soles	5	25,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

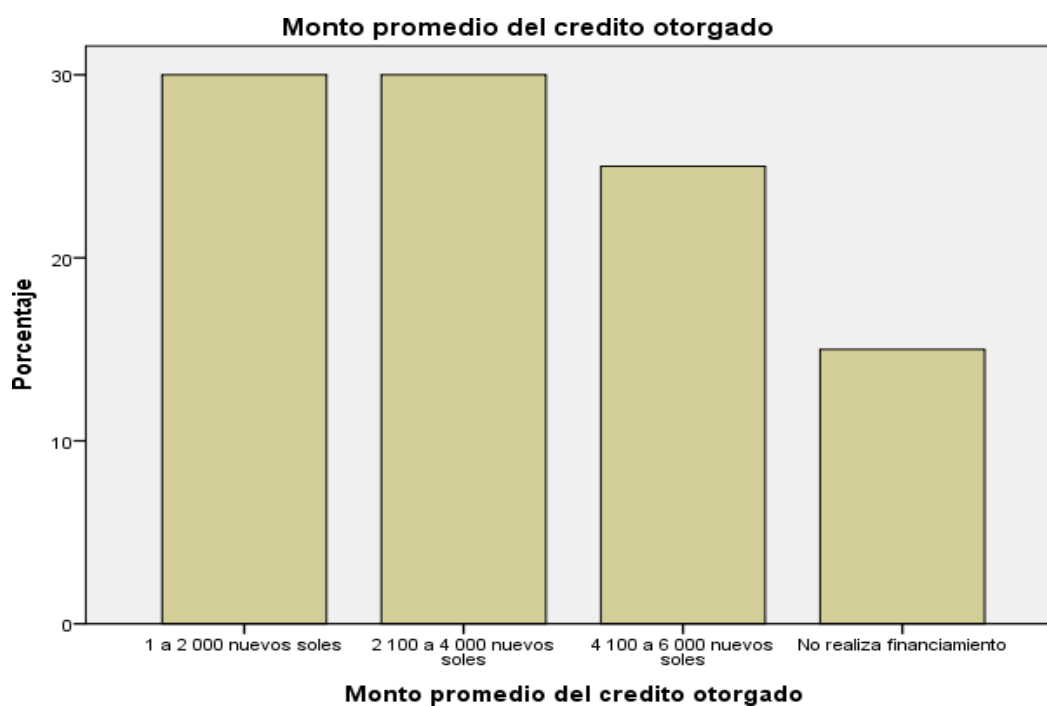


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 30% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/1,000, el 30,% precisa que fue de S/.2,100 a S/4,000, el 25% manifestó que fue en promedio de S/4,100 a S/6,000, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 68

Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Corto Plazo	5	25,0
Largo Pazo	12	60,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

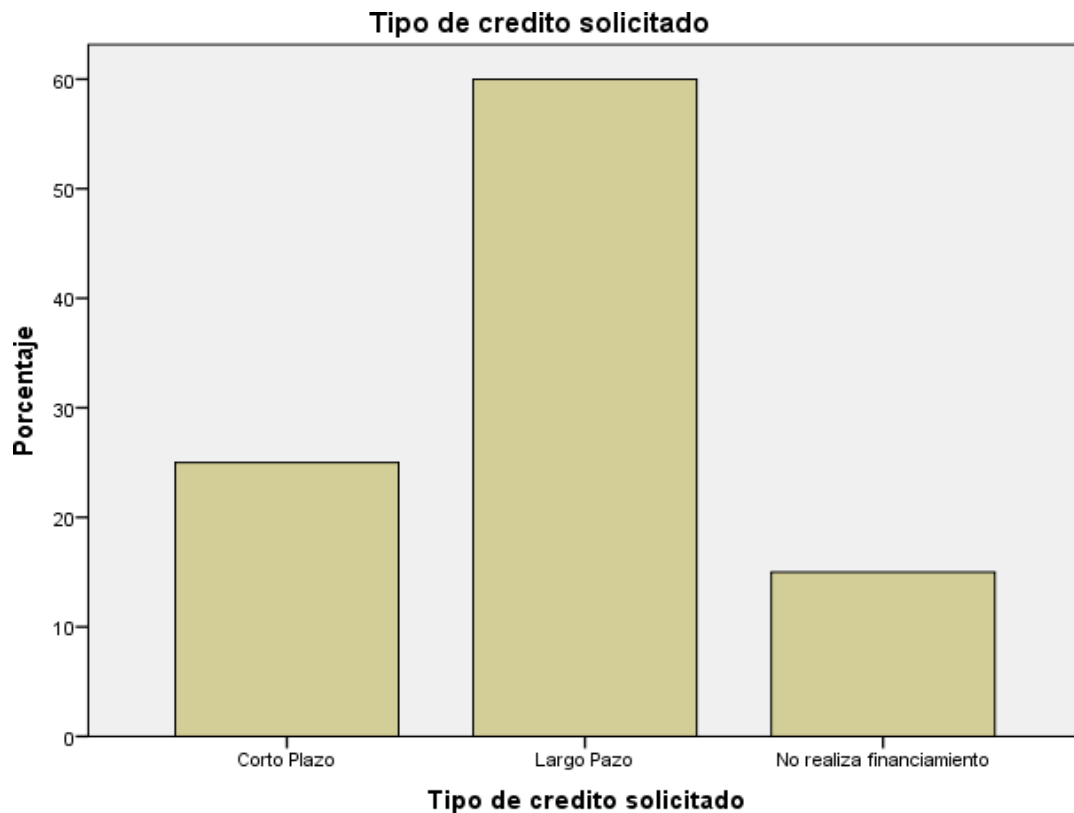


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, el 25% precisó que fue a corto plazo, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 69

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	Mejoramiento y/o ampliación del local	8	40,0
	Activos fijos	3	15,0
Válidos	Otros	6	30,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

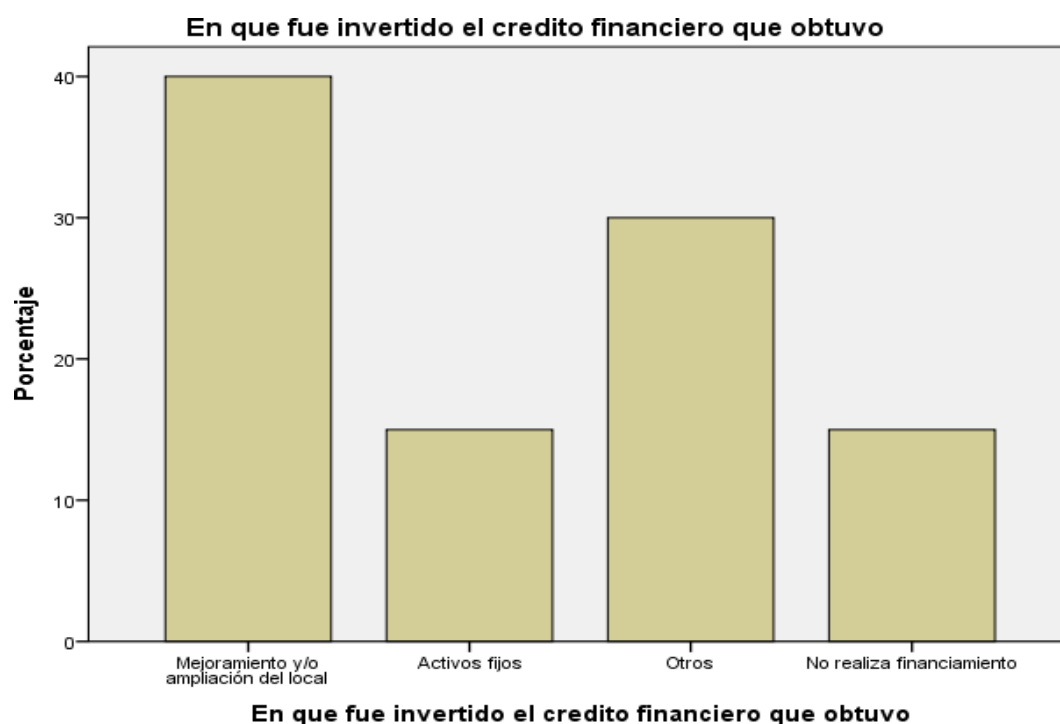


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 30% no precisa, el 15% lo utilizó en activos fijos, mientras que el 15% lo no realizó financiamiento.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	13	65,0
No	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

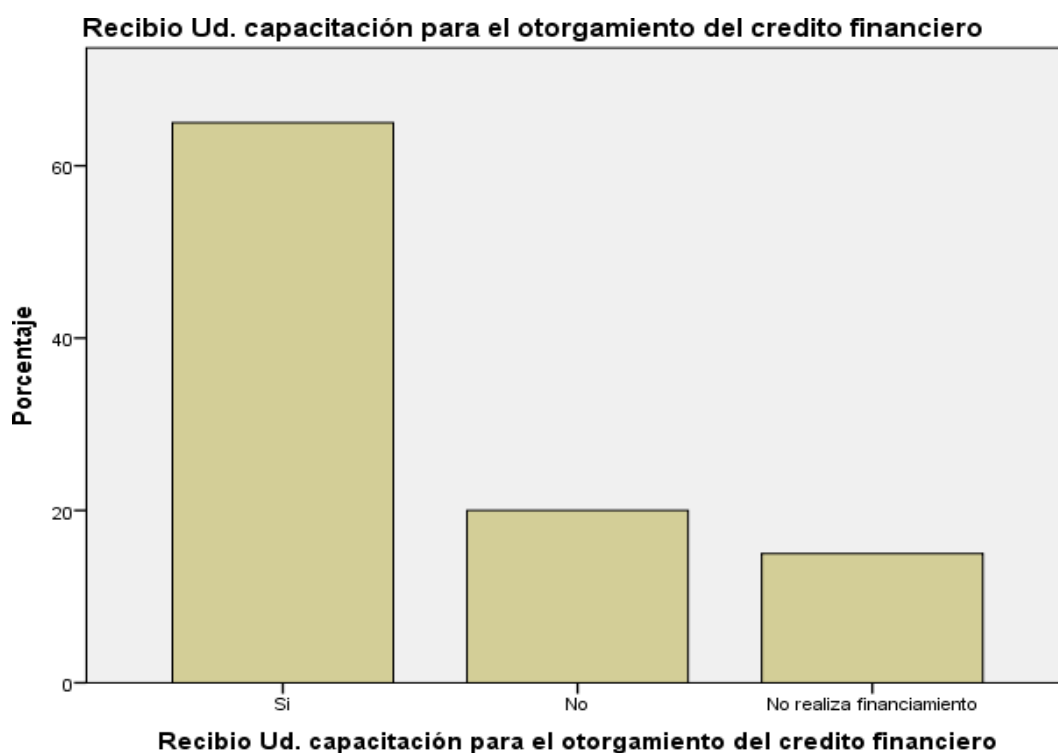


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, el 20% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 71

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1	12	60,0
2	6	30,0
3	2	10,0
Total	20	100,0

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

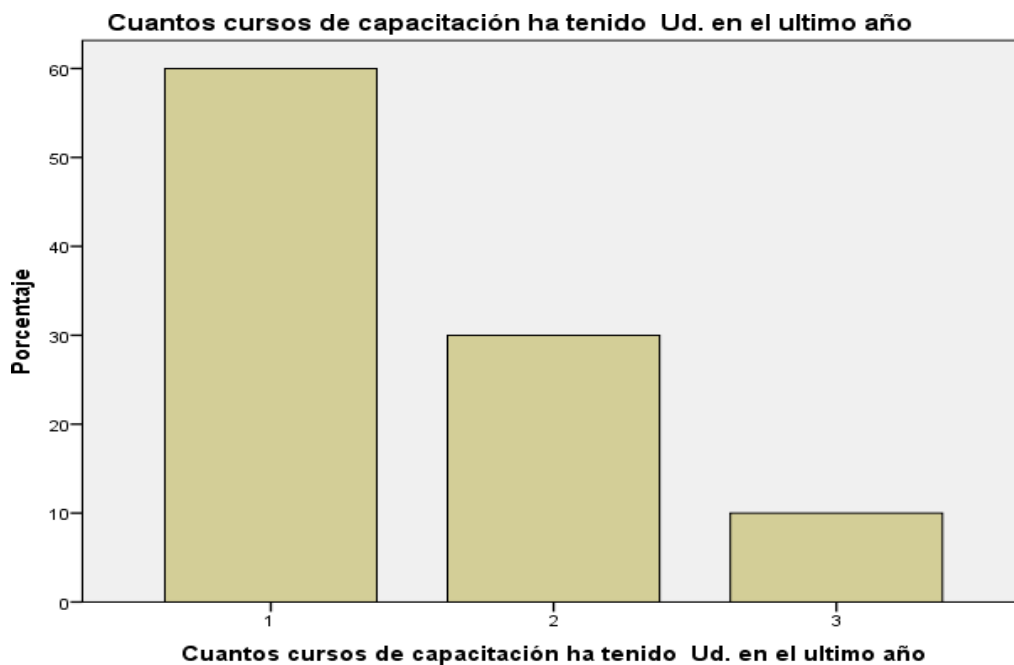


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% recibió 1 capacitación en los últimos años, el 30% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 10% recibió 3 capacitaciones respectivamente.

Tabla 72

Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	4	20,0
Manejo empresarial	8	40,0
Válidos Marketing empresarial	5	25,0
Otros	3	15,0
Total	20	100,0

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

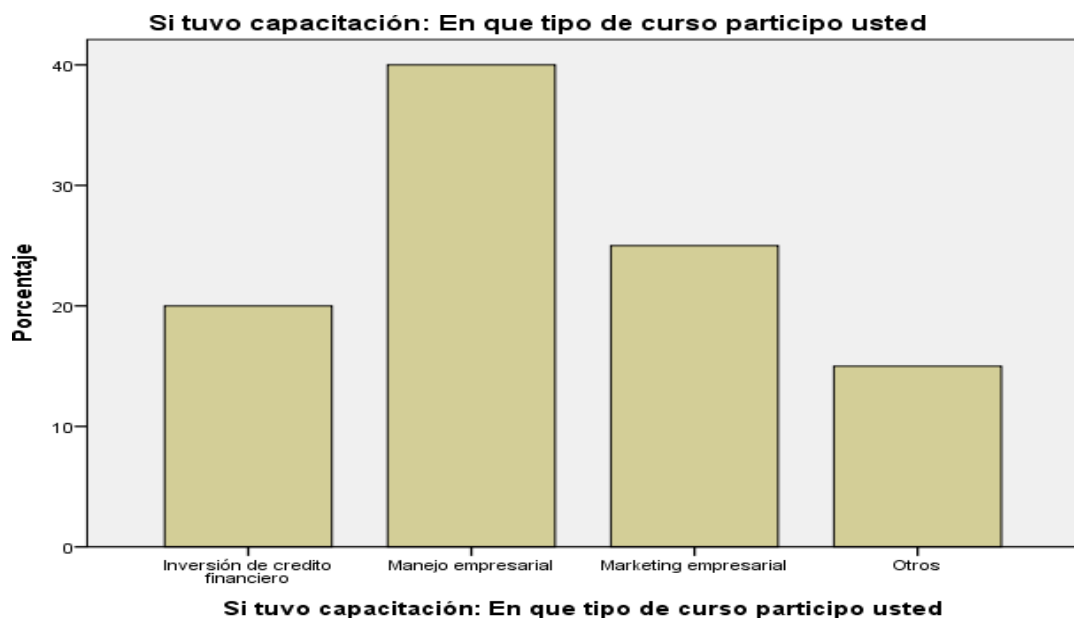


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% participó en cursos de capacitación manejo empresarial, el 25% participo en marketing empresarial, el 20% en el curso de inversión del crédito financiero, mientras que el 15% participó otros curso.

Tabla 73

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

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

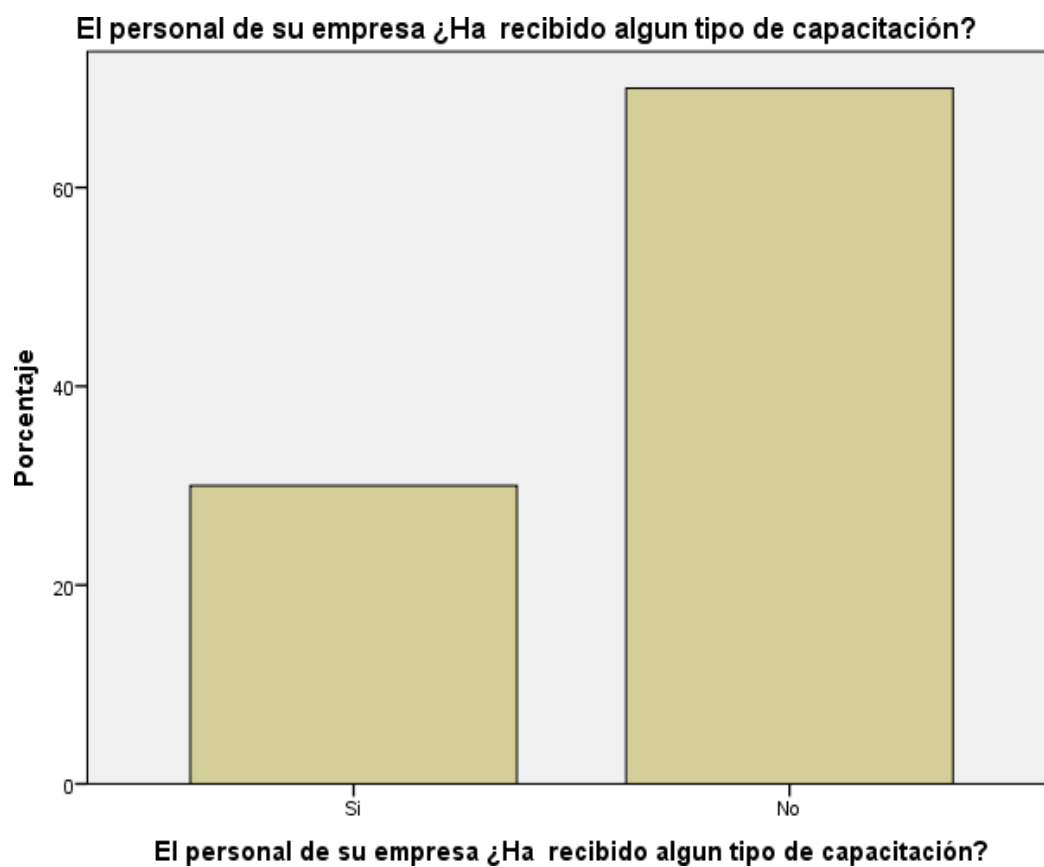


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal no recibió capacitación, el 30% precisó que sí recibieron capacitación.

Tabla 74

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	1 curso	6	30,0
Válidos	No recibieron capacitación	14	70,0
	Total	20	100,0

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

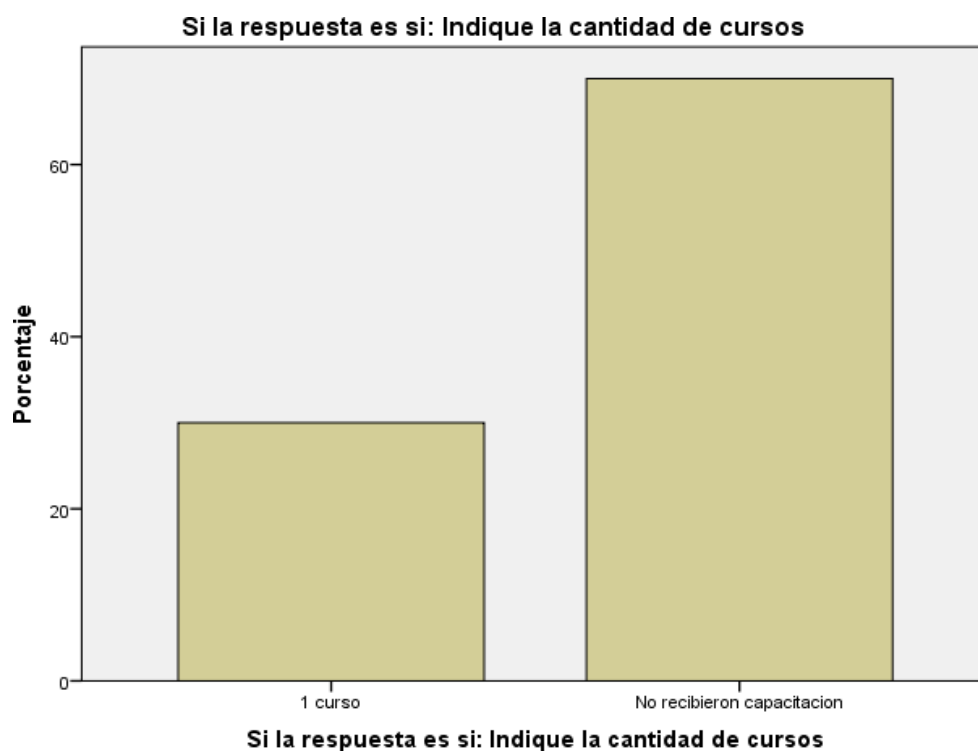


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 70% no recibió cursos de capacitación, mientras que el 30% precisó que su personal recibió 1 cursos de capacitación.

Tabla 75

Considera que la capacitación es una inversión del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

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

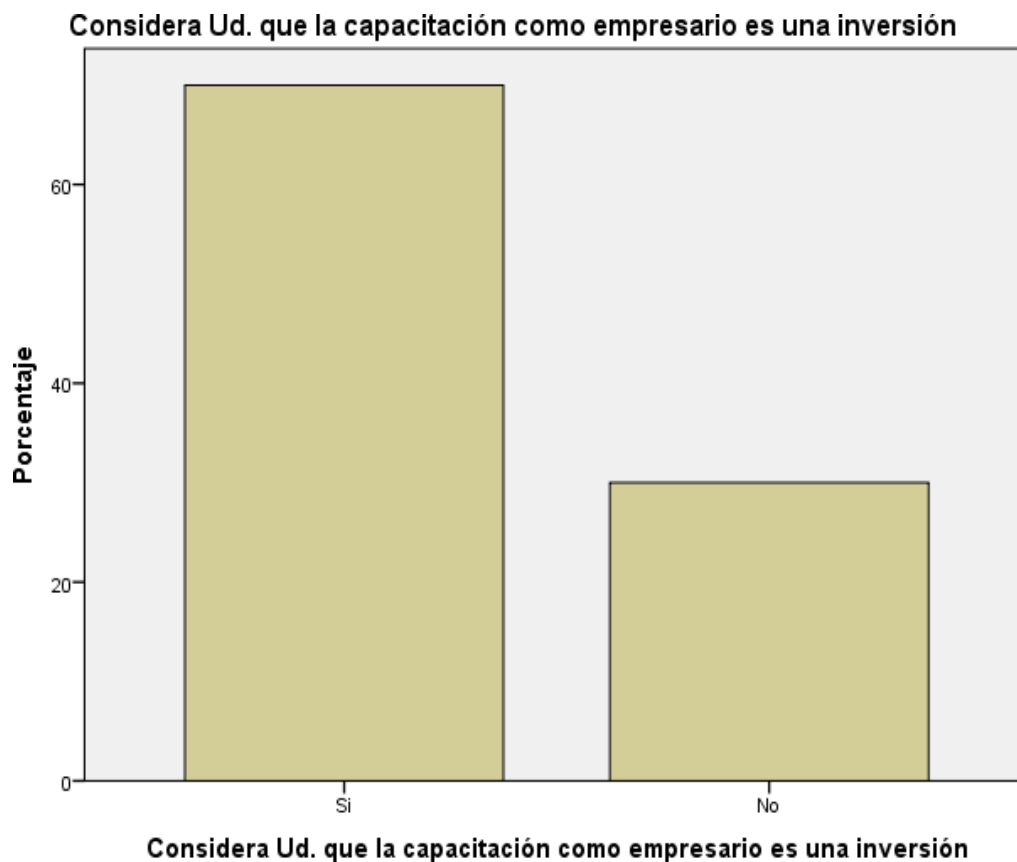


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 30% preciso que no.

Tabla 76

Considera que la capacitación del personal es relevante del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	11	55,0
	No	9	45,0
	Total	20	100,0

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

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

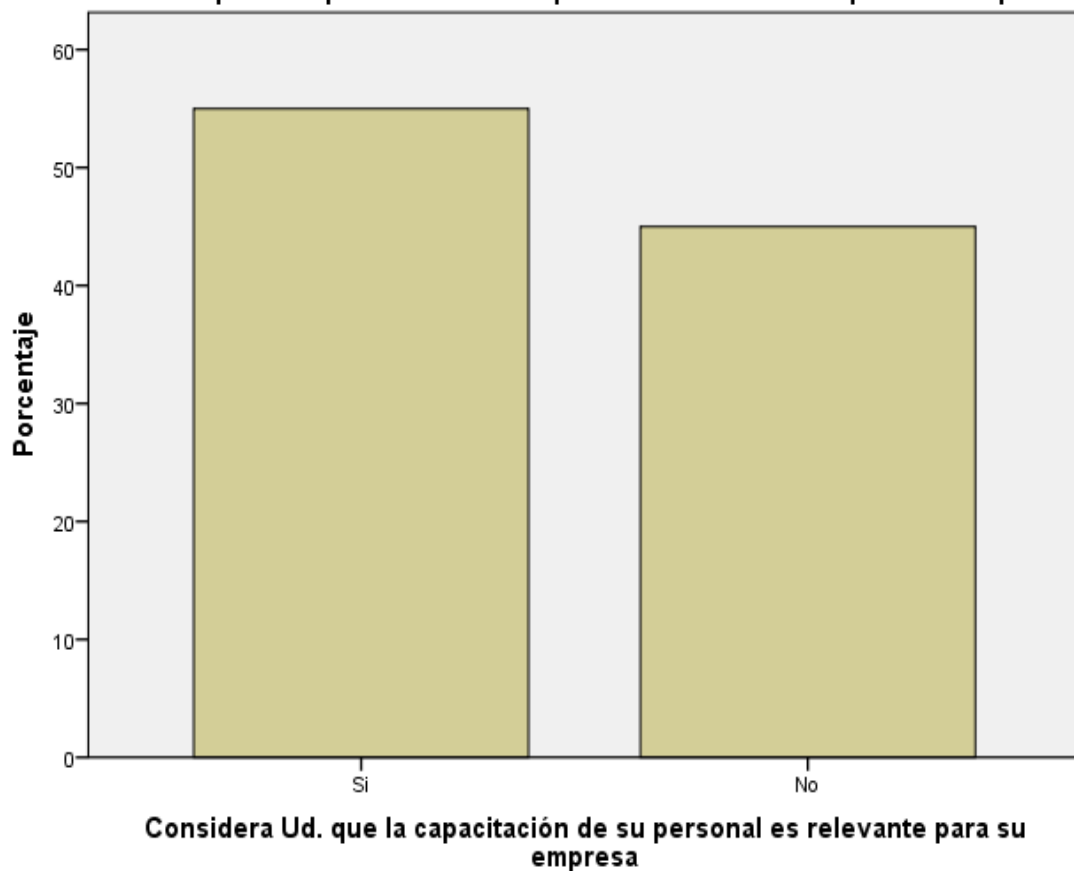


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 55% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el 45% precisó que no.

Tabla 77

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	1	5,0
Manejo eficiente del microcrédito	1	5,0
Válidos Prestación de mejor servicio al cliente	4	20,0
No precisa	14	70,0
Total	20	100,0

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



Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% no precisa no preciso en qué tipo de cursos de capacitación participaron sus trabajadores, el 20% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, el 5% en gestión empresarial, mientras que el 5% se capacitó en manejo eficiente del micro crédito.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	65,0
	No	7	35,0
	Total	20	100,0

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

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

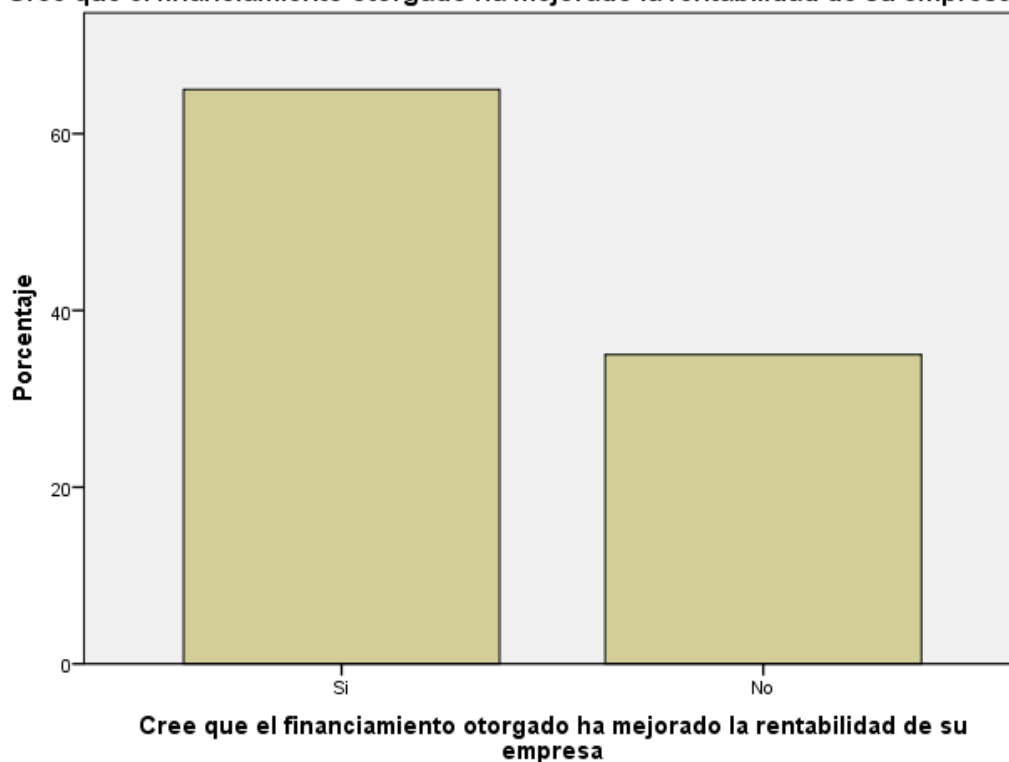


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 35% manifestó que no.

Tabla 79

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	9	45,0
	No	11	55,0
	Total	20	100,0

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

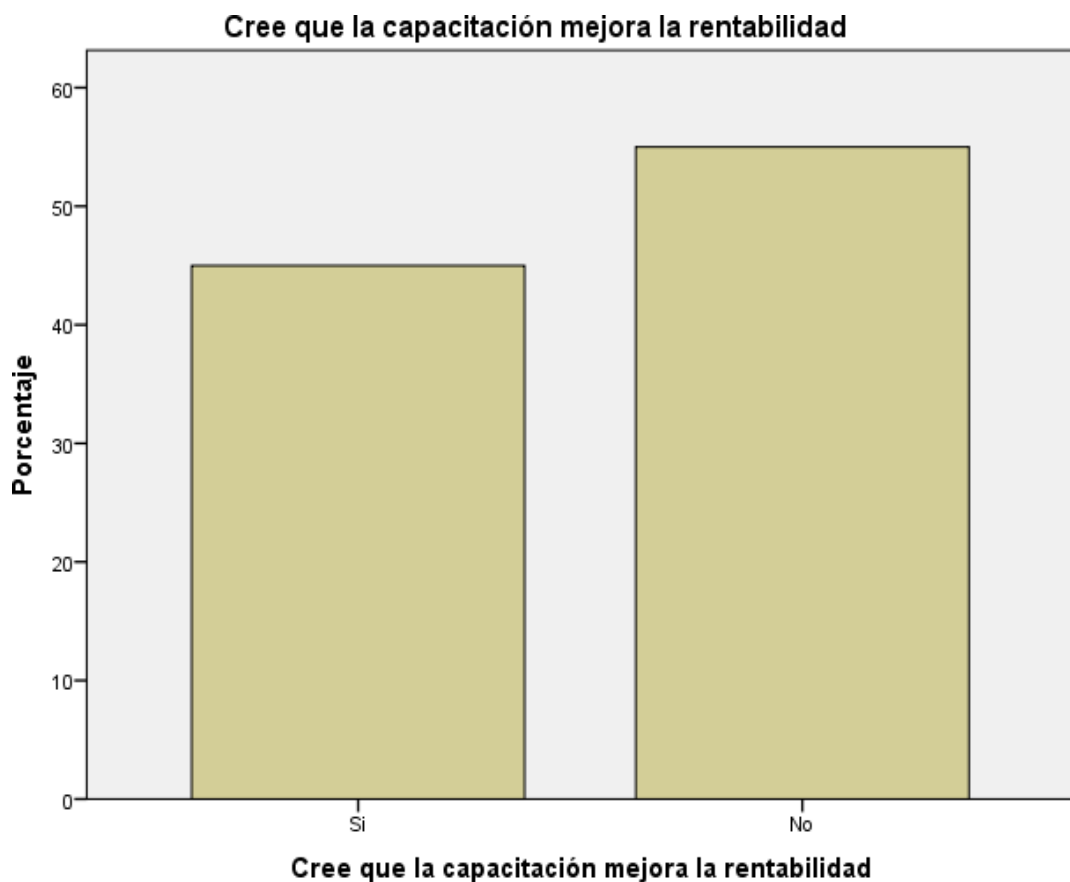


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 55% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 45% manifestó que sí.

Tabla 80

La rentabilidad mejoro en los últimos años del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

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

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años



Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera el 70% precisó que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, el 30% preció que no.

Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en los últimos años del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

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

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años

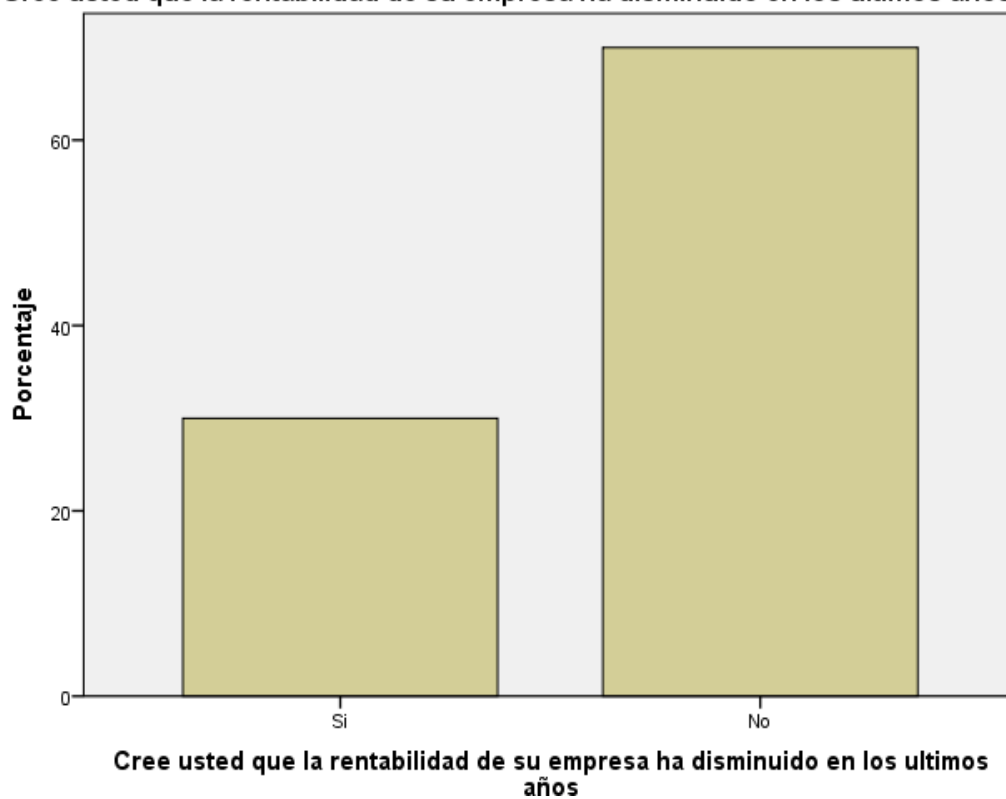


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

Fuente: Tabla 36

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años, mientras que el 30% precisó que sí.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las Mypes son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 85% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), donde el 80%, de los representantes legales de las Mypes estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por Gálvez (2017), donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias emprendedoras dejando de lado las labores domésticas.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 65% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde en su mayoría tienen estudios secundarios. Asimismo, Carrera (2012), precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 50% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

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

El 95%, no tiene profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde las Mypes estudiadas no precisan su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar. Es más Kuschel (2008), indica en sus resultados que son las

Mypes quienes dan mayor cantidad de empleo, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

4.2.1.6 Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

El 95% su ocupación es comerciante. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde las Mypes estudiadas precisan que solo tienen oficios dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las Mypes en estudio.

4.2.2. Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 6 a 10 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde 90% y 60% están en el rubro y sector empresarial hace más de 7 años. Estos resultados estarían indicando que las Mypes tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que uno de los requisitos para acceder a crédito financiero es que la empresa tenga más de 1 años de operación.

4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas

El 100% de las Mypes encuestadas son formales, es decir inscritas en el RUS y RER. Estos resultados coinciden con los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde las Mypes estudiadas en su mayoría afirman que son micro empresarios formales. Al respecto, en el Perú

existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida Bernilla (2018), más aún Santander (2013), sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

El 85% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las Mypes según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores Perú Pymes (2016).

4.2.2.4 Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

El 95% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores

Perú Pymes (2016).

4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa.

El 70% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017), donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por Kuschel (2008), quien sostiene que las Mypes se constituyeron por necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.3.1 Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

El 85% de las Mypes encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017), donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos dice Domínguez (2009).

4.2.3.2 Entidades bancarias que recurre para el financiamiento

El 45% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias siendo Mi Banco con mayor demanda. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y

Gálvez (2017) donde el 67%, y 40% de las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca, más aun la **teoría de la estructura óptima de capital** precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios; Domínguez (2009).

4.2.3.3 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 85% desconoce la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), donde las Mypes estudiadas si conocen el porcentaje de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de **la estructura del financiamiento**, la tasa de interés es un componente primordial de las deudas financieras; este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos Domínguez (2009).

4.2.3.4 Entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedió a préstamos de las entidades no bancarias; es decir las empresas estudiadas no gestionaron ningún crédito a las entidades no bancarias.

4.2.3.5 Tasa de interés de las entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas.

El 100% no pagó ninguna tasa de interés mensual a las entidades no bancarias; es decir como las empresas estudiadas no accedieron a crédito de las entidades no bancarias no pagaron ninguna tasa de interés.

4.2.3.6 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.7 Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.8 Otras entidades que accedieron a crédito las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades.

4.2.3.9 Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero.

Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), donde las Mypes estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

El 60% de las Mypes estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a Gálvez (2017), quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan el monto de los créditos.

4.2.3.11 Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

El 60% de las Mypes encuestadas solicitaron entre S/2,000 a S/4,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Gálvez (2017), donde las Mypes estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

4.2.3.12 Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

El 60% de las Mypes encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por Bardales (2017), donde en promedio las Mypes

estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo; Domínguez (2009).

4.2.3.13 Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

El 40% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Pastor (2013) donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer de fondos necesarios para desarrollar las estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia; Domínguez (2009).

4.2.4. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

El 165% de las Mypes encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por Saucedo (2015), quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

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

El 60% de las Mypes encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación; Barnard y Chester (2002).

4.2.4.3 Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 40% de las Mypes encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa; Barnard y Chester (2002).

4.2.4.4 Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 70% de las Mypes encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013), donde las Mypes estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa; Barnard y Chester (2002).

4.2.4.5 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 70% de las Mypes encuestadas recibieron no recibieron cursos de capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013), donde las Mypes estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación Barnard y Chester (2002).

4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.

El 70% de las Mypes encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial; Barnard y Chester (2002).

4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.

El 55% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su personal y su empresa. Al respecto Carrera (2012), en sus resultados indica que existen factores personales del empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación

e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades Barnard y Chester (2002).

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

El 70% de las Mypes encuestadas no precisa en que cursos se capacitaron sus trabajadores. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Pastor (2013), quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica que para ser eficiente se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales; Barnard y Chester (2002).

4.2.5. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 65% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde las Mypes estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Más aún la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados Bertein (2016).

4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

El 55% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación no

mejora su rentabilidad. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de Barnard y Chester (2002), precisa que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

4.2.5.3 La rentabilidad mejoró en los últimos años.

El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017, y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo, producen los capitales; Bertein (2016).

4.2.5.4 La Rentabilidad disminuyó en los últimos años.

El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son Mypes ubicadas en un sector y rubro que tienen demanda.

V. CONCLUSIONES

1.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 85% (17) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a más años de edad.

- El 85% (17) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 95% (19) de los representantes no tienen profesión.
- El 95% (19) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- El 60% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 85% (17) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 95% (19) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 85% (17) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 65% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito y Mi Banco.
- El 85% (17) de las microempresas desconoce la interés mensual que pagó a las entidades bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no accedieron a crédito de otras entidades no bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no pagaron tasa de interés mensual a otras entidades no bancarias

- El 65% (13) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 65% (13) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 65% (13) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los montos de S/2,000 a S/4,000 soles.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 55% (11) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 65% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 60% (12) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre una capacitación en los últimos años.
- El 60% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión del crédito financieros y manejo empresarial.
- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 70% (14) creen que la capacitación es una inversión.
- El 55% (11) creen que la capacitación es relevante.

- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas no preciso el curso en la cual fue capacitado su personal.

Respecto a la rentabilidad

- El 65% (13) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 55% (11) de las micros y pequeñas empresas no creen que la capacitación mejore la rentabilidad.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de pasajes aéreos ya que existe oportunidad para jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a participar en este rubro de compra y venta de pasajes aéreos.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de calzados sirva para tener más familias formalizadas civilmente.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que el micro empresario diversifique su giro de negocio y por ende su ocupación.

Respecto a las características de las microempresas

- Que el micro empresario aproveche su antigüedad empresarial en el rubro para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que el micro empresario aproveche su formalidad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Dada la rentabilidad que genera el rubro se recomienda que diversifique su giro de negocio.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos financieros.
- Qué realicen un análisis, que entidades financieras otorgan crédito.
- Recomendamos al micro empresario prestar especial atención a las tasa de interés.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la ciudad y sobre los requisitos exigidos.
- Qué analicen los beneficios de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.

- Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros, porque ello les genera costos adicionales en la estructura de sus gastos.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial, con mayores beneficios.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura financiera.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos gestionados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para cubrir sus necesidades.
- Recomendamos al micro empresario evitar créditos a corto plazo.
- Los créditos solicitados deben ser invertidos como capital de trabajo y/o compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que continúen capacitando al micro empresario.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios sobre indicadores de gestión empresarial.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su clima laboral.

- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario, solo así logrará su competitividad.
- Que capaciten a su personal en aspectos de atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Que el micro empresario analice los ratios financieros desde el punto de vista de sus estados financieros.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de su rentabilidad e índice de rotación de sus mercaderías.
- Recomendamos al micro empresario tener en cuenta sus indicadores de gestión para la toma de decisiones, de tal manera que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias Bibliográficas

Albújar *et al.* (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana.*

Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia->

para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p. 71). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>

Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas.* (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf
- López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina.* Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
- Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato.* Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación.* Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe.* Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>
- Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas.* Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
- Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010*

- 2011. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50). Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>
- Torres, *et al.* (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Xie *et al* (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos.*

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán.*

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

7.2. Anexo

7.2.1 Anexo 1: Cuestionario



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018**”

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2018

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

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

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria Completa..... Primaria Incompleta..... Secundaria Completa..... Secundaria Incompleta..... Superior universitaria completa..... Superior universitaria incompleta..... Superior no universitaria Completa..... Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de las Mype: Formal..... Informal.....

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias..... Subsistencia.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Con financiamiento de terceros:
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:
Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias..... Las entidades no bancarias..... Los prestamistas usureros.....
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. Tiempo del crédito solicitado:**
El crédito fue de corto plazo: Largo plazo:
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....
Otros-Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
Si.....No.....
- 4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 **Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**
Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

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

4.5 Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

Un Curso..... Dos Cursos..... Tres Cursos.....

Más de 3 cursos.....

4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:

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

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

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

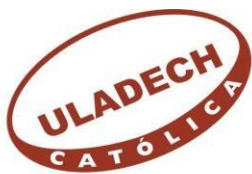
5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años: Si.....No.....

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

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

Callería, agosto del 2018

7.2.2 Anexo 1: Artículo científico



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”

ARTICULO CIENTÍFICO

TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Mariño Suarez, Jenny Sherly

ORCID ID: 0000-0003-2099-3997

TUTOR:

Mg. CPCC Diaz Odicio, Percy Lorenzo

ORCID ID: 0000-0001-9368-3274

PUCALLPA – PERÚ

2018

RESUMEN

El proyecto de investigación tuvo como objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”. La investigación fue del tipo cuantitativo/descriptivo, no experimental/transversal/retrospectiva, para adquirir la información se usó de población y muestra a 20 microempresarios a los cuales se le aplicó una encuesta constituida por 36 preguntas, mediante ello se pudo formar la data y usando el Excel se tabuló la información y los resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen la edad entre 41 a más de 61 años; El 85% de los representantes de las mypes encuestadas son del sexo femenino; El 65% de los representantes de las mypes encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa; Para finalizar la ocupación que predomina es comerciante. El 60% de los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que tienen entre 6 a 10 años en este rubro y todas son formales; El 45% de los representantes de las mypes encuestadas tienen trabajadores permanentes; El 95% de los representantes de las mypes encuestadas tienen trabajadores eventuales y casi el total de Mypes se formaron para obtener ganancia. El 85% de los representantes de las mypes encuestadas solicitaron crédito a terceros; El 45% de los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que fue mediante Mi Banco, los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que el financiamiento accedido fue entre los S/2,000 a S/6,000 nuevos soles; EL 60% de los representantes de las mypes encuestadas afirmaron que el crédito fue a largo plazo y dicho financiamiento fue invertido para el mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% de los

representantes de las mypes encuestadas recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; El 70% de los representantes de las mypes encuestadas capacitó a sus trabajadores; El 70% de los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que la capacitación es una inversión y por ende muy importante para la rentabilidad de las mismas.

Para concluir el 95% de los representantes de las mypes encuestadas afirmaron que la rentabilidad mejoro gracias al financiamiento.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of shoes in the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 to more than 61 years of age, the 85 % are female, 65% have secondary education, finally the occupation that predominates is a trader. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and most Mypes were trained to make a profit. 85% of Mypes requested financial credit from third parties, 45% from Mi Banco, they do not know the interest rate for loans, the loans were in the amounts requested from S / 2,000 to S / 6,000, being 60% In the long term, they also invested in improvement and / or expansion of the premises. Mypes training: 60% received training prior to granting

the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, 70% considered training as an investment and relevant to their companies.

Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and they affirm that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

IV. INTRODUCCIÓN

Las mypes a nivel mundial son la fuente principal del movimiento económico, gracias a ellas son la fuente de crecimiento y desarrollo para los países; Algunos estudios revelan que de cada 10 mypes creadas 8 de ellas fracasan en sus primeros 3 años, siendo el factor primordial la gran demanda y el mercado competitivo al no encontrarse preparado para ello por la poca información y conocimiento no llegan a tomar decisiones correcta o necesarias para su progreso, tanto de manera nacional o internacional, mediante ello se concluye establecer una línea de investigación enfocada a la protección de su financiamiento.

La mayor parte de la población se encuentra impactada por la extrema pobreza ya que representa un problema social, mediante ello es lo que surgen las mypes, formándolas en zonas urbanas o rurales. Dichas empresas son una gran fuente de empleo, crecimiento económico y desarrollo del país donde es formada.

Cabe recalcar que la mayor parte de estas empresas no pueden acceder a financiamiento; Por ende las empresas se encuentran con este impedimento generando conflicto a su progreso y desarrollo, ellos deben buscar maneras o formas de continuar asumiendo grandes desafíos.

A través de la “Ley N° 30056, MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL”

“Artículo 10. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR Modificase la denominación 'Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante “Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: 'Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, “ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial publicada el 02 de julio de 2013 en el Diario Oficial El Peruano, se han suscitado importantes cambios en el régimen laboral especial de micro y pequeñas empresas”. “Se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elementos para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización, además se ha creado un nuevo estatus de empresas”: “Microempresas: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. Pequeñas Empresas: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT”. “Dentro del desarrollo productivo y el desarrollo empresarial dentro de las MYPEs, los trabajadores que se

encuentren bajo la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa, hasta el 30 de septiembre de 2008, se mantienen bajo dicho régimen, hasta el 4 de julio de 2016; con fecha posterior”, ingresarán al régimen general laboral de la actividad privada; Su acogimiento del régimen laboral regulado en el “decreto legislativo N° 1086, permanecerá al régimen especial de la microempresa sin límite temporal. Diario el Peruano”, (julio 2013).

Mediante lo señalado líneas arriba se concuerda que el proyecto se desarrollara en el distrito de Callería, ya que en dicha zona se encuentran muchas mypes dedicadas al rubro de estudio en este caso compra y venta de pasajes aéreos las que pueden definirse como establecimientos en el que se venden estos objetos .

Esta investigación servirá de apoyo a los propietarios de las mypes y a sus trabajadores ya que desarrolla el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos de acorde a lo que está generando por consiguiente mayores niveles de rentabilidad.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconoció las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoció si dichas mypes acceden a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagaron, etc., Asimismo, se desconoció si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al

personal, etc. Finalmente, tampoco se conoció si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente:

1.1. Objetivo general

“Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes

1.2. objetivos específicos

- “Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”.
- “Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”.

- “Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”.
- “Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”.
- “Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”.

1.3. La investigación se justifica

Avolio, Mesones y Roca (2017), ellos manifiestan en “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú” que las empresas pequeñas formadas son la mayor fuerza que impulsa al crecimiento económico del país, como gran fuente de empleo y gracias a ello se llega a mitigar la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Además, la investigación se justifica porque permitió conocer las “características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018”; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las

características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

En consecuencia, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos. De ahí que, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

MATERIALES Y METODOS

Se Trato de una Descripción Cuantitativo Descriptivo, No Experimental Transversal retrospectivo descriptivo La población estuvo conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018. Estuvo conformada por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y ventas de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2018

y se elaboró un Cuestionario de 36 preguntas cerradas para poder tener una idea hacer de este rubro.

Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

RESULTADOS DE LA ENCUESTAS

Análisis de los resultados

4.2.2 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que

sus edades oscilan entre 30 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las Mypes son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el bienestar familiar.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Con respecto a los empresarios de las mypes.

- El 85% (17) de los representantes de las mypes encuestadas tienen de 41 a más años de edad.
- El 85% (17) de los representantes de las mypes encuestadas son del sexo femenino.
- El 65% (13) de los representantes de las mypes encuestadas tienen grado de secundaria completa.
- El 50% (10) de los representantes de las mypes encuestadas son convivientes.
- El 95% (19) de los representantes de las mypes encuestadas no tienen profesión.
- El 95% (19) de los representantes de las mypes encuestadas su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- El 60% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 85% (17) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 95% (19) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 85% (17) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 65% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito y Mi Banco.

- El 85% (17) de las microempresas desconoce la interés mensual que pagó a las entidades bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no accedieron a crédito de otras entidades no bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no pagaron tasa de interés mensual a otras entidades no bancarias
- El 65% (13) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 65% (13) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 65% (13) de los representantes de las mypes encuestadas las entidades bancarias les otorgaron crédito.
- El 60% (12) de los representantes de las mypes encuestadas accedieron a los montos solicitados.
- El 60% (12) de los representantes de las mypes encuestadas accedieron a montos de S/2,000 a S/4,000 soles.
- El 60% (12) de los representantes de las mypes encuestadas accedieron a financiamiento a largo plazo.
- El 55% (11) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Con respecto a la capacitación de la mype.

- El 65% (13) de los representantes de las mypes encuestadas recibieron capacitación previo al crédito.
- El 60% (12) de los representantes de las mypes encuestadas recibieron entre una capacitación en los últimos años.

- El 60% (12) de los representantes de las mypes encuestadas recibieron capacitación en inversión del crédito financieros y manejo empresarial.
- El 70% (14) de los representantes de las mypes encuestadas no brindaron capacitación a sus trabajadores.
- El 70% (14) de los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que sus trabajadores no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 70% (14) de los representantes de las mypes encuestadas creen que la capacitación es una inversión.
- El 55% (11) de los representantes de las mypes encuestadas creen que la capacitación es relevante.
- El 70% (14) de los representantes de las mypes encuestadas no preciso el curso en la cual fue capacitado su personal.

Respecto a la rentabilidad

- El 65% (13) de los representantes de las mypes encuestadas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 55% (11) de los representantes de las mypes encuestadas no creen que la capacitación mejore la rentabilidad.
- El 70% (14) de los representantes de las mypes encuestadas manifestó que su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 70% (14) de los representantes de las mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

Referencias Bibliográficas

Albújar *et al.* (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana.*

Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia->

para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p. 71). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>

Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf
- López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
- Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>
- Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
- Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010*

- 2011. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50). Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>
- Torres, *et al.* (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Xie *et al* (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos.*

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán.*

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Trabajo de investigación

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uladech.edu.pe	11%
	Fuente de Internet	

2	46.210.197.104.bc.googleusercontent.com	4%
	Fuente de Internet	

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo