



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017

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

AUTOR

Sanchez Zumaeta Alexander Julinho

ORCID: 0000-0003-4304-4989

ASESOR

Mg. CPCC. Ramirez Panduro Jorge Alfredo

ORCID: 0000-0003-2260-4908

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

.....
Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia

Presidente

.....
Mg. CPCC. López Souza José Luis Alberto

Secretario

.....
Mg. CPCC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando

Miembro

.....
Mg. CPCC. Ramirez Panduro Jorge Alfredo

Asesor

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, con lo cual fortalece mi corazón e ilumina mi mente y a los docentes que hasta el día de hoy se empeñan para yo poder aprender cada día más de mi profesión.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a mis padres que gracias a su apoyo constante y permanente, cumpla con esfuerzo mis logros con cada paso que doy y a todos los que me sirvieron de apoyo en la conclusión de mi trabajo que será fuente de saber para muchos.

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017. Además, la investigación fue descriptiva y para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra también de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas cerradas (dicotómicas y politómicas), utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los representantes;** que aun si hay personas que trabajan hasta una edad avanzada 64 años, el 73%.de los representantes son del sexo masculino, así también la gran parte si tuvieron estudios superiores, el cual hasta el momento el 13% aún son solteros; pero un 20% no han estudiado ninguna carrera. **Respecto a las características de las microempresas;** el 100% de todos los representantes encuestados se ocupan al comercio y nos informa que hay empresas que funcionan desde hace 30 años, dando a conocer que todas las empresas son formales. La mayoría de empresas tienen de 1 a 5 trabajadores que en cierto tiempo necesitan trabajadores eventuales y así obtener ganancia. **Respecto al financiamiento;** El 100% (30) de los representantes trabajan con capital ajeno, el cual muestra que el 27% recurren más al Banco de la Nación para obtener financiamiento y otros 6 de ellos no sacaron ningún financiamiento. También unos cuantos de ellos recurren a Cajas municipales pagando tasas de interés diferente. Pero ningún empresario nos confirma que obtiene financiamiento de prestamistas, usureros o de otra forma de financiamiento.

El 80% de las Mypes eligen más a las entidades bancarias el cual dan mayor facilidad de crédito, ya que todos los empresarios si recibieron créditos solicitados, algunos de ellos más de S/. 50000.00 a largo plazo para así aumentar su capital. **Respecto a la capacitación;** el 60% (18) si reciben capacitación, pero que en el último año un 13% de empresarios no se capacitaron. La mayoría de representantes tuvieron solamente capacitación en financiamiento, el cual sus personales de los gerentes también se capacitaron. El 90% si consideran a la capacitación como una inversión y confirman que la capacitación si es relevante. Además, se capacitaron en diversas asignaturas. **Respecto a la rentabilidad;** el 83% confirmaron que el financiamiento si mejora la rentabilidad de sus empresas, además da a conocer que la capacitación si mejora su rentabilidad en su empresa y se sienten satisfecho por ver mejorar a su empresa en los últimos años. En cambio el 17% confirmaron que su nivel de rentabilidad bajó en el último año.

Abstract

The main objective of this research work was to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of agricultural inputs from the Callería district, 2017. In addition, the research was descriptive and to carry it out we worked with a population of 30 and a sample also of 30 micro-enterprises, to which a questionnaire of 36 closed questions (dichotomous and polytomous) was applied, using the survey technique, obtaining the following results: **Regarding the representatives;** that even if there are people who work up to an advanced age of 64 years, 73% of the representatives are male, as well as the great part if they had higher

education, which until now 13% are still single; but 20% have not studied any career.

Regarding the characteristics of micro-enterprises; 100% of all representatives surveyed are engaged in trade and informs us that there are companies that have been operating for 30 years, making known that all companies are formal. The majority of companies have between 1 and 5 workers who at some time need temporary workers and thus obtain profit. **Regarding financing;** 100% (30) of the representatives work with foreign capital, which shows that 27% resort more to Banco de la Nación to obtain financing and another 6 of them did not get any financing. Also a few of them turn to municipal savings banks paying different interest rates. But no entrepreneur confirms that he obtains financing from lenders, usurers or any other form of financing. 80% of the Mypes choose more to the banking entities which give greater credit facility, since all the businessmen did receive requested credits, some of them more than S/. 50000.00 long term to increase your capital. **Regarding training;** 60% (18) if they receive training, but in the last year 13% of entrepreneurs did not receive training. The majority of representatives had only training in financing, which their personnel of the managers were also trained. 90% if they consider the training as an investment and confirm that the training is relevant. In addition, they were trained in various subjects.

Regarding profitability; 83% confirmed that the financing if it improves the profitability of their companies, also reveals that training does improve their profitability in their company and they feel satisfied to see their company improve in recent years. On the other hand 17% confirmed that their level of profitability fell in the last year.

CONTENIDO

Título de Tesis.....	ii
Hoja de firma del Jurado y Asesor.....	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria.....	iv
Resumen y Abstract.....	v
Contenido.....	viii
Índice de tablas y gráficos.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	14
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	17
2.1 Antecedentes.....	17
2.1.1 Internacionales.....	17
2.1.2 Nacionales.....	19
2.1.3 Regionales.....	26
2.1.4 Locales.....	27
2.2 Bases teóricas.....	32
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	32
2.2.2 Teoría de la capacitación.....	38
2.2.3 Teoría de la rentabilidad.....	43
2.2.4 Ley Mypes.....	49
2.3 Marco conceptual.....	51
2.3.1 Definiciones de las Mypes.....	51
2.3.2 Definiciones del financiamiento.....	51
2.3.3 Definiciones de la capacitación.....	52

2.3.4 Definiciones de la rentabilidad.....	53
III. HIPÓTESIS.....	54
IV. METODOLOGÍA.....	54
4.1 Tipo y nivel de la investigación.....	54
4.2 Diseño de la Investigación.....	54
4.3 Población y Muestra.....	55
4.4 Definición y Operacionalización de Variables.....	56
4.5 Técnicas e Instrumentos.....	59
4.6 Plan de Análisis.....	59
4.7 Matriz de Consistencia.....	60
4.8 Principios Éticos.....	62
V. RESULTADOS.....	64
5.1. Resultados.....	64
5.2. Análisis de los resultados.....	97
VI. CONCLUSIONES.....	102
VII. RECOMENDACIONES.....	104
VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	109
IX. ANEXOS.....	115
9.1 Carátula.....	115
9.2 Instrumentos de Recolección (Cuestionario).....	116
9.3 Artículo científico.....	119
9.4 Declaración jurada.....	145
9.5 Tabla de Fiabilidad.....	146
9.6 Base de datos de las encuestas.....	147

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad de los representantes legales de las Mypes.....	64
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	65
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes.....	66
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	67
Tabla 5 Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	68
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	69
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes.....	70
Tabla 8 Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	71
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes.....	72
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes.....	72
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype.....	73
Tabla 12 Como realiza financiamiento para su actividad las Mypes.....	74
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes.....	75
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes.....	76
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes.....	77
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes.....	78
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes.....	79
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes.....	80
Tabla 19 Otras formas de financiamiento que reciben las Mypes.....	81
Tabla 20 Tasa de interés de otras formas de financiamiento de las Mypes.....	82
Tabla 21 Entidades que otorgan mayores facilidades a las Mypes.....	83
Tabla 22 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.....	84

Tabla 23 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes.....	84
Tabla 24 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes.....	85
Tabla 25 Inversión del crédito financiero por las Mypes.....	86
Tabla 26 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.....	87
Tabla 27 Cantidad de cursos de capacitación de los representantes en el último año.....	88
Tabla 28 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes.....	89
Tabla 29 Cantidad de cursos capacitados al personal de las Mypes.....	90
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión.....	91
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante.....	91
Tabla 32 Tipo de temas que se capacitaron los trabajadores en los últimos años.....	92
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad.....	93
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes.....	94
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años.....	95
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años.....	96

Figuras

	Pág.
Figura 1 Edad de los representantes legales de las Mypes.....	64
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	65
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes.....	66
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	67
Figura 5 Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	68
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	69
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes.....	70
Figura 8 Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	71

Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes.....	72
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes.....	73
Figura 11 Motivo de formación de la Mype.....	74
Figura 12 Como realiza financiamiento para su actividad las Mypes.....	75
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes.....	76
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes....	77
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes.....	78
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes.....	79
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes.....	80
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes.....	81
Figura 19 Otras formas de financiamiento que reciben las Mypes.....	81
Figura 20 Tasa de interés de otras formas de financiamiento de las Mypes.....	82
Figura 21 Entidades que otorgan mayores facilidades a las Mypes.....	83
Figura 22 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.....	84
Figura 23 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes.....	85
Figura 24 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes.....	86
Figura 25 Inversión del crédito financiero por las Mypes.....	86
Figura 26 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.....	87
Figura 27 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año.....	88
Figura 28 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes.....	89
Figura 29 Cantidad de cursos capacitados al personal de las Mypes.....	90
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión.....	91
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante.....	92
Figura 32 Tipo de temas que se capacitaron los trabajadores en los últimos años.....	93

Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad.....	94
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes.....	94
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años.....	95
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años.....	96

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día en la actualidad según la experiencia internacional las micro y pequeñas empresas (desde adelante Mypes) representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural; sin embargo la dimensión del financiamiento, capacitación y rentabilidad hacia las Mypes constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor, entre otros aspectos.

En relación al presente trabajo, se hará referencia a la caracterización del problema, el cual nos permitirá tener un mejor planeamiento del tema y del negocio mencionado. También, constará de un enunciado del problema con la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características principales del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, con el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017? En base a este enunciado se llegará al objetivo general, el cual será determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017. En mención a esto, se propondrá los objetivos específicos que consta las metas asignadas, y son lo siguiente; en describir cada característica principal de los representantes y/o gerentes legales de todas las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio, para el rubro rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017; también describir las características principales de todas

las micro y pequeñas empresas del sector comercio, con el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017; así mismo dar descripción a las características principales del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería; de la misma manera dar a conocer las descripciones de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017; y finalmente describir las características principales de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017. En relación a estos objetivos desarrollaré lo que quiero alcanzar y daré a conocer.

Por otra parte, este trabajo de investigación contiene una justificación, lo cual está justificada porque da conocer un nivel descriptivo en la caracterización del financiamiento, la capacitación y sobre todo la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali.

Investigando lo antes mencionado nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; y nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad en sectores productivos y de servicios aplicando los conocimientos teóricos en forma práctica. En este caso, si bien es cierto en el Perú las Mypes conforman el grueso tejido empresarial, del total de empresas existentes en el país un aproximado del 98.4% son Mypes, las mismas que aproximadamente generan el 42% del

Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando de esta manera el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009).

Así también, la investigación de este proyecto es porque la compra y venta de insumos agrícolas es de alta relevancia para proveedores y distribuidores, en conocer su cartera de clientes, y poder segmentarla acorde a algunos criterios indicados. Además, la segmentación trae consigo beneficios concretos y de alto valor, como por ejemplo: mejorar la rentabilidad del negocio, establecer servicios especializados acorde a las necesidades de cada segmento, aumentando la lealtad de los mismos, y establecer procesos de negocios que les permitan marcar diferencias respecto de sus competidores directos.

Por último, 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.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En este proyecto de investigación se define como antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado sobre las variables y unidades de análisis de nuestro estudio, por algún investigador en alguna ciudad de cualquier país del mundo, menos Perú.

De la Mora (2006), manifiesta en un trabajo de investigación de tipo exploratorio cualitativo sobre “análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras”. Cuyo objetivo general fue analizar las necesidades de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas pequeñas del sector manufactura.

Concluye De la Mora, los principales resultados fueron: De 16 empresas que actualmente tienen crédito bancario, mencionaron que el destino principalmente en que canalizaron los recursos fue a los siguientes usos: 27% la compra de maquinaria y equipo, eso es alentador pues la mayoría de las empresas no llevan a cabo la innovación y mejora de productos, este indicador nos muestra un desarrollo futuro de la industria manufacturera, le siguen el 17% para la compra de materias primas, el 13% a gastos operativos, 9% a equipo de transporte, 9 % ampliación y modernización de instalaciones, 9% a abrir nuevos mercados, 4% abrir sucursales, 4% crear nueva línea de

productos, 4% pago a proveedores y finalmente 4% adquisición de terrenos.

Además, da a entender que los proveedores son la fuente principal de financiamiento; porque sin ese financiamiento las empresas manufactureras se verían en problemas o riesgos para producir, por ser tan dependientes de los que se encargan de llevarles la materia prima, además, se limitan a tener solo proveedores que les den crédito y no se tiene la posibilidad de obtener proveedores que les ofrezcan precio, producto y servicio.

Veleceta (2013), en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, Universidad de Cuenca, Ecuador, con la finalidad de dar una visión general sobre las Pymes, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las Pymes; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones.

También, revela que las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las Pymes no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las Pymes, pues sus propietarios no

las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

Martínez (2011) en su tesis titulada: contabilidad de costos y rentabilidad en las Mypes y Pymes, México, tuvo como objetivo general analizar las características de las empresas que tienen implantado un sistema de contabilidad de costos para la gestión, el tipo de investigación fue cuantitativa con diseño descriptiva no experimental, utilizando la técnica para recopilar información la encuesta. También, se utilizó como soporte un cuestionario auto administrado dirigido al gerente de la empresa. La población de empresas, para los efectos del diseño muestral, ha sido segmentada de acuerdo con tres criterios: región, actividad y tamaño.

Asimismo realiza un estudio empírico con 1,425 Mypes, las cuales se caracterizan por ser empresas medianas, maduras, no familiares y dirigidas por gerentes con formación universitaria, con empresas muy innovadoras, con una tecnología avanzada y que disponen de certificación de calidad. Adicionalmente, los resultados muestran que la implantación de un sistema de costos ejerce una influencia positiva sobre la rentabilidad de la Pyme.

2.1.2 Nacionales

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

investigación.

Chávez (2015), en su trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes de San Luis, Cañete, tuvo como objetivo principal determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes de San Luis, Cañete y concluyó lo siguiente:

Respecto a los empresarios, el total del 100% de los representantes legales o dueños de las Mypes son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las Mypes son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las Mypes tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiadas son empresarios.

Respecto a las características de las Mypes, poco más de 55% de las Mypes se dedica al negocio de comercio de compra y venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las Mypes son formales, menos de 5% de las Mypes tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos del 15% no tienen ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las Mypes estudiadas se formó para subsistir.

En relación al financiamiento, poco menos 20% de las Mypes que solicitaron crédito, financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las Mypes que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las Mypes que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las Mypes que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades, el 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros.

Así mismo, para la mayoría 75% de las Mypes que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las Mypes que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las Mypes estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación, el 75% de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, la mayoría 85% de las Mype no recibieron ningún curso de capacitación, el 1/3 20% de las Mypes estudiadas dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación, poco menos de 20% de las Mypes considera que la capacitación es una inversión para su empresa, poco menos de 1/3 20% de las Mypes considera que la capacitación es

relevante para su empresa, poco menos de 5% de las Mypes estudiadas se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente.

En lo que respecta a la rentabilidad, poco menos de 20% de las Mypes estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 65% de las Mypes cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las Mypes estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

Quincho (2013), en su estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes, en la ciudad de Chincha Ica, se basa en que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las Mypes ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI, así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas. Es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las Mypes para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país y brindando asesorías contables que es una de las causas principales del problema.

Sin embargo, una de las causas del fracaso de las Mypes es el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas; también se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. De igual manera, el país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes; pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y

expansión de las Mypes (ello está comprobado), sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simular de interés.

Como conclusión, Quincho llegó a los resultados siguientes: El 69% de las personas que fueron encuestadas respondió que sí recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mypes no desea hacerlo por los altas tasas de interés.

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

Chiroque (2012), en su estudio de investigación “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro artículos de ferretería del

mercado modelo de Piura, 2012”, desarrolló utilizando la metodología de nivel descriptivo, no experimental, obteniéndose como resultado la determinación que la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa.

Con respecto a los empresarios de las Mypes, en la mayoría son hombres que debido a su grado de instrucción secundaria completa o superior no universitaria incompleta, se hayan visto en la necesidad de montar un negocio, puesto que no cuentan con una profesión.

Respecto a las Mypes, las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú debido a que generan muchos más empleo que las empresas grandes o del propio estado, a pesar del tiempo que se encuentran en el sector y rubro es de 2 años. Así mismo, algunas Mypes se formaron para subsistir sin embargo otras fueron formadas para obtener ganancias.

Sin embargo, para las Mypes con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario, a diferencia de aquellas al iniciar un negocio aun no tienen ingresos asegurados o su promotor no tienen historia crediticia.

Así mismo, las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidades no bancarias o en otros casos a prestamistas no usureros, pero la mayoría de veces no se sabe la tasa de interés y el empresario se endeuda sin saber si va a poder pagar, a pesar de ello estas eligieron en gran parte a Edyficar como institución financiera, también manifestaron que las no bancarias les

dan más facilidades para que soliciten préstamos. En cuanto a la capacitación, la mayoría de los emprendedores Mypes, siguen una gestión basada en la prueba y error, solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas.

En lo que respecta a la rentabilidad, ha quedado plenamente establecido que las Mypes afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y valores así como ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenidas en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

En relación a este estudio, es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que se tenga y la experiencia, de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá grandes beneficios. Concluyendo que el financiamiento y la capacitación son dos puntos que influyen directamente en la rentabilidad y los resultados de gestión de las Mypes, llegando finalmente a los resultados.

Prado, A. (2010), en su tesis, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las micro y pequeña empresa textil, confecciones de Gamarra”, donde se muestra que el principal problema de las Mype de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación

tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las Mypes, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 Mypes, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados.

Como conclusión, mencionó que la principal causa del financiamiento de las Mypes es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las Mypes en el Perú. Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para así tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se define como antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado sobre las variables y unidades de análisis de nuestro estudio, por algún investigador dentro de la región Ucayali, menos alguna ciudad de la Provincia de Coronel Portillo.

Al hacer la revisión de la literatura no se ha podido encontrar trabajos

de investigación acerca de las Mypes en la región Ucayali; relacionado con las variables del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad.

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se define como antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador o autor en la provincia de Coronel Portillo distrito de Callería, sobre las variables y unidades de análisis de nuestro estudio.

Araujo (2011), en un proyecto sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Callería, Pucallpa, tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Callería, Pucallpa, llegando a las siguientes conclusiones: Según a los empresarios, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta.

Con respecto a las características de las Mypes en su ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias.

En relación al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron lo siguiente: el 65% sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

Rengifo (2011), en una investigación sobre: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía shipibo - conibo del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 - 2010” llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, de las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan

entre 26 y 60 años, el 50% tienen grado de instrucción secundaria, el 54% tienen grado de instrucción de educación superior universitaria, el 33.3% poseen superior universitaria y el 40% superior universitaria.

A su vez del financiamiento, el 58% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario, el 33% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación de local y 66.7% en capital de trabajo.

Acerca de la capacitación, el 86% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizados los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz.

En relación a esto, el 71% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación, el 43% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en otros cursos no especificados, según la investigación mencionan que el 43% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación, el 57% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión y el 50% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa.

Con respecto a la rentabilidad: El 93% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas y el 57% de los microempresarios

encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Oroche (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, la investigación fue cuantitativa-descriptiva. Para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa.

Acerca de las características de las Mypes, el 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias.

Respecto al financiamiento, el 32 87.5% manifestó que su financiamiento es con terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito, así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo.

A su vez, en la capacitación, el 75% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido capacitación, el 100%

considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente.

Con respecto a la rentabilidad, el 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y otro 75% mencionaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró su rentabilidad en los dos últimos años.

Fuero (2011), en su trabajo sobre: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes sector servicios, rubro ebanistería del distrito de Callería, Pucallpa 2011, realizado en la ciudad de Pucallpa – Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes sector servicios, rubro ebanistería del distrito de Callería en Pucallpa, Encontró los siguientes resultados: Con respecto a las características de los dueños de las Mypes del ámbito de estudio, el 60% de los empresarios, su edad fluctúa entre 26 y 60 años; el 60% son del sexo femenino; el 50% tienen secundaria completa y el 60% son de ocupación comerciante.

Acerca de las características de las Mypes, el 50% de las Mypes tienen un año en el rubro y actividad; el 90% son formales; el 30% no tienen trabajadores permanentes; el 70% tienen entre uno y tres o más trabajadores eventuales y el 80% se formaron para obtener ganancias.

En relación al financiamiento: El 50% de las Mypes financiaron su actividad con financiamiento de terceros; el 80% solicitó

financiamiento a entidades bancarias; el 40% de las Mypes solicitaron créditos otorgados a largo plazo y el 40% de las Mypes el crédito otorgado invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación: El 50% de las Mypes no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito; el 60% de las Mypes manifestaron que su personal no ha recibido capacitación; el 100% de las Mypes consideran que capacitar a su personal es una inversión y el 80% de las Mypes consideran que capacitar a su personal es relevante para su empresa.

Finalmente, respecto a la rentabilidad, el 50% de las Mypes no precisa que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 60% de las Mypes considera que la capacitación mejoró su rentabilidad y el 70% mejoró la rentabilidad en los dos últimos años

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

Gitman (1996), el financiamiento se destina 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.

Sus principales características viene dadas por las tasa de interés que es el porcentaje que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como “el precio del dinero en el mercado financiero”. En términos generales, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado.

También, otra característica es el plazo ofrecido para la cancelación del financiamiento y las garantías para evaluar los financiamientos que van determinados de acuerdo a cada ente crediticio que lo ofrece, porque establecen el plazo de financiamiento a utilizar. Así mismo, el mismo autor (Gitman, 1996), nos afirma que el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Tamayo y Flores (2011), nos afirma que a diferencia de anteriores periodos, ahora la oferta de crédito para las Pymes o Mypes se ha elevado sustancialmente, porque no solamente hay instituciones que antes realizaban este tipo de préstamos, como las Cajas municipales o algunos bancos especializados, que lo siguen haciendo; sino que ahora las principales entidades financieras han comenzado a mirar el tema micro y pequeñas empresas con mayor importancia e interés. Respecto a esto, esta teoría del financiamiento está desarrollado

bajo supuestos que generan conclusiones, recomendaciones y a su vez de las decisiones de inversión y financiamiento de estas empresas. La decisión de elegir una estructura de capital o un financiamiento inicial es tan compleja que no existe un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos destacados. Resulta más elocuente en el caso de las micro y pequeñas empresas, ya que sus características se diferencian de medianas y grandes empresas.

García Echevarría (1973), nos afirma que las micro y pequeñas empresas adquieren asiduamente porción de mercado relativamente pequeña, en este entorno son valorados como más riesgosas o inseguras, se podría decir, de acuerdo al grado de indecisión dado por demandas no estables; el dinero invertido en los negocios es dinero perteneciente impersonal lo que significa problemas para el representante o empresario y su inversión. La formalización de los negocios es un elemento principal e importante porque para algunos intermediarios financieros les importa si tienen RUC o no, y cuánto tiempo tienen el RUC; porque ahora uno puede mirar en la base de datos de SUNAT o las centrales de riesgo y saber si se tiene deudas tributarias o nada por el momento. En conjunto, el tema riesgo de crédito es un tema de indagación e investigación sobre negocio, central de deudores, tributos atrasados, pago de servicios públicos, entre otros. Dicho esto, si hay un pequeño empresario que puede demostrar que es buen cliente y no se atrasa en sus cuentas o pagos de servicios públicos

y sus tributos, es probable que tampoco se atrase en sus procedimientos u operaciones financieras.

Hernández (2002), da a conocer que el financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. De esta forma, para que realicen sus actividades, muchas empresas, siendo pública o privada, requiere de recursos financieros, es decir de dinero, ya sea para desarrollar e implementar sus funciones actuales o ampliarlas, así también para el comienzo de otros proyectos que impliquen inversión, crecimiento, desarrollo, actividad económica de gestión.

López Bautista (2014), este personaje manifiesta que el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención a corto y largo plazo, como son:

- Los ahorros personales, u otros recursos personales

Son la principal fuente de capital, donde también se utiliza tarjetas de crédito en financiar todas las necesidades del negocio.

- A través de amigos y/o parientes

También, es una opción más de conseguir dinero, no digamos fácil, pero si estable pagando un interés bajo, es beneficioso, digamos para comenzar con un pequeño negocio.

- Entidades bancarias y no bancarias

Es una fuente de obtención de dinero con más facilidades y siendo común, el cual proporciona préstamos y créditos; pero eso sí, siempre y cuando se demuestra bien justificada una solicitud.

- **Empresas de capital de inversión**

Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial para su negocio.

➤ **Financiamiento a corto plazo**

- **Crédito comercial**

Es el ofrecimiento de crédito de un proveedor a su cliente que ambos pactan una fecha fija siendo respetada y cumplida de lo contrario le cabe alguna acción legal.

- **Pagaré**

Viene hacer una promesa de trato negociable e incondicional por escrito, el cual tiene que estar firmado por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar en una fecha fija una cantidad de efectivo de sus intereses a una tasa especificada.

- **Crédito bancario**

También es una clase y tipo de financiamiento que muchas empresas obtienen ese crédito, a través de entidades (bancos), los cuales establecen relaciones eficaz.

- **Crédito en línea**

Se trata de disponer dinero siempre en una cuenta corriente para un periodo necesario o estable.

- Papeles de trabajo comerciales

Consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- Financiamiento por medio de los inventarios

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

➤ **Financiamiento a largo plazo**

- Hipoteca

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

- Acciones

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

- Bonos

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

- Arrendamiento financiero

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

2.2.2 Teoría de la capacitación

Fleitman (2013), en relación a la importancia de la capacitación para la competitividad, da a conocer lo siguiente: Para que muchos entes aspiren con una mejor competitividad, equidad y desempeño para el logro de sus metas, si o si ellos mismos deben atenderse sus necesidades de desarrollo del elemento más importante: el personal. En este caso, la relación que tiene la capacitación con la empresa viene siendo un factor estratégico y así ser más competitiva, por eso es muy importante capacitar cada cierto tiempo, no solamente a los empleadores, sino también a todo personal que trabaje en ella. En este caso, informarse acerca de programas conveniente que sean diseñados y puestos en marcha programas de capacitación basados en una información e investigación eficaz de las necesidades de cada trabajador de la empresa. Todo esto permitirá conocer requerimientos para gran

utilidad, estableciendo objetivos sumamente dispuestos en lograrlo, así poder desarrollar ciertos conocimientos, habilidades y actitudes y poder desempeñarse con más fluidez, eficiencia y eficacia. Con esto un trabajador puede ser movido a un nivel mayor en la que estaba, es decir pasarse de un área operativa a una administrativa. Toda la adaptación a un nuevo puesto tiene que ser progresiva para que la persona conozca todas sus responsabilidades, porque a mayor nivel de puesto el esfuerzo será mayor y tiene que estar mejor capacitado que antes, en otras palabras el quien más produce más recibe, con todo esto se puede llegar a mejorar el nivel de nuestro país con el conocimiento en alto.

Principios importantes de la capacitación

- Se le considera una inversión y no un gasto de dinero, ya que con el tiempo a base de esa información se mejorará la empresa.
- Si o si siempre tiene que ser administrada mediante un plan por especialistas de la materia.
- Determina las necesidades de la función de cada trabajador, si es que impartida con éxito.
- La capacitación siempre tiene que estar relacionado con la competencia y así disminuir los problemas operacionales y/u organizacionales.
- También mantenerse actualizado a la tecnología e informática y dinamismo.

- Es una manera eficaz de incrementar conocimientos en forma planeada desarrollando habilidades y conductas cada vez mejor conforme a los objetivos.
- Así mismo, es una buena herramienta para relacionarse con las personas y todo el personal de la empresa con una calidad de vida oportuna.
- Tiene como principio la forma de actuar, la forma de pensar, sentir y relacionarse responsablemente con las personas de nuestro alrededor.
- Organiza y constituye un factor muy importante de tener efectividad con desempeño y calidad.

➤ **Tecnología y capacitación**

- El ser competitivos y tener productividad implica el desarrollo e implantación de modernas tecnologías.
- Exige la modernización del sistema educativo en todos sus niveles.
- Profundizar en los programas de capacitación.
- Crear nuevos modelos organizacionales.
- Se requieren organizaciones bien administrativas.

➤ **Mayor capacitación = Más competitividad**

Considerando los esfuerzos realizados por los diferentes organismos dedicados a fomentar la competitividad y analizando los diagnósticos de la administración pública y privada, se puede concluir que se requiere urgentemente tener una estrategia integral

para mejorar la calidad de los productos y servicios de los tres sectores: público, privado y social. El propósito es darle una utilización coordinada e integral a los esfuerzos y recursos utilizados actualmente por diferentes instituciones y organismos de los sectores público y privado.

Respecto a este marco Jurídico, está soportado en los objetivos y reglamentos de la “Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro. Pequeña y Mediana empresa”, y los del acuerdo de “Consejo para el diálogo con los sectores productivos” entre otros.

➤ **Objetivos**

- Lograr la competitividad y tener un diagnóstico integral del sector público, privado y social de manera integral.
- Apoyar las necesidades de planeación, organización, programación, presupuestación, integración, dirección, control, tecnología, calidad y conocimiento del sector público, privado y social.
- Promover y brindar asistencia técnica a grupos de empresas constituidas en los conglomerados de mayor potencial identificados a nivel nacional.
- Conformar los criterios tecnológicos, administrativos y organizacionales para el sector público y privado.
- Promover y fomentar las mejoras prácticas nacionales e internacionales en todas las actividades del sector público y privado.

- Asesorar a los emprendedores para mejorar el porcentaje de éxito de las empresas de nueva creación.
- Asesorar a los familiares de los migrantes en la mejor utilización de sus recursos.

Fleitman (2013) respecto a esto, ampliar la competitividad a nivel nacional es una condición necesaria para no rezagarse con relación a otros países y mejorar el nivel de bienestar de la población con el incremento de la productividad y la producción hacia niveles que representen mayor valor agregado.

Rodríguez (1988), nos confirma también que la importancia de la capacitación radica en que esta; ayuda a la organización que conduce a una mayor rentabilidad fomentando actitudes hacia el logro de los objetivos organizacionales, así también, da lugar a que el trabajador interiorice y ponga en práctica las variables de motivación, realización, crecimiento y progreso. Con esto las relaciones humanas en el grupo de trabajo fomentan la cohesión en la mejora de las comunicaciones entre grupos e individuos.

OIT (1998), por otra parte, cuando el lado de la oferta se encuentra bien organizado y con buen nivel técnico en temas relevantes para la demanda de las empresas, su demanda por capacitación tenderá a crecer, porque encontrarán que la oferta contribuye efectivamente a elevar su productividad. Por el contrario, si los demandantes conocen que la oferta de servicios de capacitación es de baja calidad y pertinencia, es altamente probable que la demanda afectiva se

contraiga. Lo que marca una diferencia consistente y una ventaja competitiva de un país o región es la actitud y la capacidad de aprender. Es decir, no se trata de disponer de un activo, sino de dar los pasos necesarios para mantenerlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera original.

Adicionalmente a la heterogeneidad en la calidad y pertinencia de la capacitación, existen dificultades de información que exacerban estos problemas. Se ha mencionado ya que hay, en general, una disociación entre quienes proveen los servicios de capacitación y quienes los demandan, lo que contribuye a que la capacitación diste de producir recursos humanos necesarios para las empresas.

Díaz (1996), existen limitaciones de información para los jóvenes que buscan ofertas de capacitación y carreras técnicas, pues la calidad de las instituciones educativas no es directamente observable y se debe inferir a partir de experiencias de amigos o conocidos, o por su prestigio relativo, ya que no hay un sistema de información y acreditación de calidad. Además, los jóvenes no cuentan con información sobre las perspectivas de empleo e ingresos potenciales para egresados de carreras técnicas, sobre la rapidez con la que podrían acceder al mercado laboral, o sobre déficit o superávit de oferta y calidad de carreras/cursos y demanda de recursos humanos.

2.2.3 Teoría de la Rentabilidad

Ferruz (2000), la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que por tanto, deseará maximizar. Contablemente

es un capital invertido para obtener ese resultado. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Estas reflexiones harán que el decisor financiero valore mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo.

La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. La rentabilidad también significa un rendimiento de inversión en un negocio, el cual refleja una ganancia ya sea alta o baja, se puede medir a través del RSI y dicha tasa se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener invirtiendo en CETES (Certificados de la tesorería).

Para cualquier activo, digamos, una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones, es posible determinar su rentabilidad ($RSI = \text{Ganancia anual} / \text{Inversión}$) si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, esto sirve de base al momento de evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión (como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia), si así fuera, todos los negocios

de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían siempre lo mismo.

La utilidad de una empresa está en función de una inversión y por qué no del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario. Así mismo, para descubrir la verdadera rentabilidad y liquidez de un negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito y el liderazgo. Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad y experiencia de llevar a cabo proyectos así como formar, organizar y dirigir equipos que ofrezcan resultados; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

En relación a todo esto, al no existir socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar cuáles serán las cualidades que debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestra empresa del sector.

➤ **Niveles de análisis**

- **Rentabilidad económica (del activo)**

Sanchez (2002), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los

mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado, el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio. Así también, hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100 invertidos. También, compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos (EBITDA). El cálculo de la rentabilidad económica de una empresa puede descomponerse en el rendimiento conseguido por unidad monetaria invertida. Este ratio es conocido por sus siglas en inglés, ROA que responden a return on assets. Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos. Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá

que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas.

Ejemplo: un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir sus precios de sus productos, más bien tendrá que vender a un precio cómodo y así aumentar sus ventas obteniendo rentabilidad que a la vez son dos variables: margen de beneficio y el número de ventas. Por eso, al no poder subir el margen, por lo menos subiremos el número de ventas.

- **Rentabilidad financiera (de los fondos propios)**

Esta rentabilidad está determinado a un periodo de tiempo del rendimiento obtenido de capitales en que cada socio de la empresa aporta el beneficio y el hecho de esforzarse e invertir en ella. Así también, mide la capacidad de maximizar el interés y generar más ingreso.

En otras palabras, la rentabilidad financiera, es un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa viene determinada por ciertos factores incluidos en la rentabilidad económica como la estructura financiera a consecuencia de decisiones de financiación.

- **Rentabilidad social**

En relación a esta rentabilidad, un proyecto puede ser rentable socialmente, es decir se aplica en la construcción de

infraestructuras en una sociedad teniendo un proyecto de inversión de una empresa. Por ejemplo, una construcción de una pista es rentable si todos los ciudadanos ahorran en tiempo, comodidad y precio.

➤ **Importancia de la Rentabilidad**

La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad.

Además, 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, 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, determinar el número de productos o servicios que se necesita vender para al menos cubrir tus costos.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (endeudamiento).
- Análisis de la estructura financiera con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Respecto a esto, 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.

2.2.4 Ley Mypes

Aquellos contribuyentes cuyas rentas anuales netas no superen las 1700 UIT podrán acogerse al Régimen Mype Tributario creado por el Decreto Legislativo N° 1269.

Conoce aquí los detalles de esta nueva norma.

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

un pago del 10% de IR, mientras que las que superen las 15 UIT de facturación se sujetarán a una tasa de 29,50%.

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

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

Asimismo, aquellos contribuyentes que se encuentren ya acogidos a los otros regímenes cambiarán al RMT mediante declaración jurada y siempre que cumplan los requisitos referidos anteriormente, es decir, reduzcan su facturación anual a menos de 1700 UIT. De otro lado los

contribuyentes cuya renta neta anual supere dicha cantidad estarán obligados a ingresar al Régimen general.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de las Mypes

Bernila (2011), la micro y pequeña empresa es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Alberdi J. & Pérez K. (2006) “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, sostiene que micro y pequeña empresa es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces familiar), unos recursos financieros y tecnológicos escasos, y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales, comerciales como de servicios, y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.

2.3.2 Definiciones de Financiamiento

Yaya (1991), define en ¿Qué es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de

créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Luces (2011), en su ensayo, “Teoría del financiamiento”, en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Enciclopedia de Economía (2009), en “Financiar”, define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido y conforme, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

2.3.3 Definiciones de capacitación

Es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

La importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca "lo último" en los aspectos relacionados con sus actividades diarias.

Un concepto afín al de capacitación es el llamado adiestramiento.

2.3.4 Definiciones de Rentabilidad

Zamora (2011), 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 hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. La rentabilidad, es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios

de la empresa; es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

III. HIPÓTESIS

Mi trabajo de investigación no contiene hipótesis.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Tipo y nivel de la investigación

4.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo (se midió las variables).

La investigación de tipo cuantitativa pretende decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produce por la causa y efecto de las cosas.

4.1.2 Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo. En la investigación descriptiva, se describen los datos y este debe tener un impacto en la vida de la gente que les rodea. El objetivo de la investigación descriptiva consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. El objetivo principal es saber el por qué y para qué se está realizando.

4.2 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental, transversal, descriptivo y retrospectivo.

El diseño siguió la siguiente fórmula:



Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

4.2.1 No experimental

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

4.2.2 Transversal

Fue transversal porque la investigación se centra en el nivel de una o diversas variables en un momento dado.

4.2.3 Descriptivo

Fue descriptivo porque la investigación se limitó a describir las variables en estudio.

4.2.4 Retrospectivo

Fue retrospectivo porque son hechos estudiados y los datos se obtuvieron de archivos que los sujetos o los profesionales refieren.

4.3 Población y muestra

4.3.1 Población

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

4.3.2 Muestra

Como muestra se encuestó a 30 microempresas (igual que la población) del sector comercio rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería 2017.

4.4 Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Características de los propietarios de las micro y pequeñas empresas, sector comercio rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	Edad	Años	Razón
		Sexo	Masculino	Nominal
			Femenino	
		Grado de Instrucción	Primaria	Nominal
			Secundaria	
Instituto				
Universidad				
Sin instrucción				

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
El Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector	Giro de negocio de las micro y pequeñas empresas	Especificar	Nominal
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	1 año	Razón
			2 años	
			3 años	
Más de 3 años				

rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Número de trabajadores	1 a 5	Razón	
			6 a 10		
			11 a 30		
			16 - 20		
			Más de 20		
	Objetivos de las micro y pequeñas empresas	agrícolas del distrito de Callería, 2017.		Maximizar ganancias	Nominal
				Dar empleo a la familia	
				Generar ingresos para la familia	
				Otros: especificar	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio en el rubro compra y venta de los insumos agrícolas en el distrito de	Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Si	Nominal
			No	
		Recibió crédito	Si	Nominal
			No	
		Monto del crédito solicitado	No especifica	Cuantitativa
		Monto del crédito recibido	No especifica	Cuantitativa
		Entidad a la que solicitó el crédito	Bancaria	Nominal
			No bancaria	
		Entidad que le otorgó el crédito	Bancaria	Nominal
			No bancaria	
		Tasa de interés cobrada por el crédito	No especifica	Cuantitativa
		Crédito oportuno	Si	Nominal
			No	
		Crédito inoportuno	Si	Nominal
No				
Monto del crédito: Suficiente	Si	Nominal		
	No			
Insuficiente	Si			
	No			
		Si	Nominal	

Callería, 2017.		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	No	
--------------------	--	---	----	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Capacitación de todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Si No	Nominal
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Uno	Ordinal
			Dos	
			Tres	
			Más de tres	
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Si No	Nominal
			Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Uno
		Dos		
		Tres		
		Más de tres		
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Inversión del crédito	Nominal
			Marketing empresarial	
Manejo empresarial				
Otros: especificar				
Considera la capacitación como una inversión.	Si No	Nominal		
	La capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.	Si No	Nominal	
La capacitación mejoró la competitividad de su empresa.		Si No	Nominal	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Rentabilidad de todas las micro y	Conocimiento de los gerentes de las micro y	Cree o percibe que la rentabilidad de su	Si	Nominal

pequeñas empresas, sector comercio en el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	empresa ha mejorado en los dos últimos años.	No	Nominal
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Si	
			No	

Fuente: Sanchez (2017).

4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.5.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

4.5.2 Instrumentos

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas (dicotómicas y politómicas), referente a todos los objetivos específicos señalados, según el concepto operacional de las variables.

4.6 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo. Para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el

software SPSS, versión 22 mediante tablas y gráficos estadísticos tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

4.7 MATRIZ DE CONSISTENCIA															
TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	METODOLOGÍA									
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	GENERAL	GENERAL	Financiamiento	Entidad financiera	Bancos	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO							
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017?	Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.			Fuentes de obtención				Cajas	Cuantitativo - Descriptivo	La población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas en la recopilación de toda la información.			
			Tiempo	A corto plazo											
				A largo plazo											
				Fuentes de obtención	Ahorros personales										
			A través de amigos o parientes												
			Bancos y uniones de crédito												
			ESPECÍFICOS	Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Capacitación				Importancia				Empresas de capital de inversión	MUESTRA	Se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas (igual que la población) del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.
													Principios básicos		
					Objetivos				Mayor Productividad						
			Principios básicos	Es una inversión											
				Objetivos	Determina las necesidades y/o problemas										
Objetivos	Genera conocimientos, actitudes, habilidades														
	Objetivos	Se tiene mejor calidad de vida													
Objetivos		Lograr competitividad													
	Objetivos	Apoyar las necesidades de planeación, organización													

		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	Características	Promover y fomentar las mejoras prácticas	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS		
					Éxito de las empresas de nueva creación					
					Medida de rendimiento					
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2107.	Rentabilidad	Características	Capital invertido	Supone un componente de riesgo	No experimental	Transversal	En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.	En su mayoría de todo el trabajo se realizó un análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como ayuda el programa de Excel.
					A mayor rentabilidad, mayor riesgo					
					Económica (del activo)					
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	Importancia	Financiera	A mayor rentabilidad, mayor riesgo	Descriptivo	Retrospectivo	En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.	En su mayoría de todo el trabajo se realizó un análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como ayuda el programa de Excel.
					Social					
					Beneficio					
					Crecimiento					
					Desarrollo					
		Estabilidad								
			Colectividad							

4.8 Principios éticos

Koepsell (2015), los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación, sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

- **Respeto por las personas.**-Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

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

- **Beneficencia.**- Este principio hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante que es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones,

actitudes y virtudes deben ser motivadas por buenas intenciones y con voluntad sin causar daño a los demás.

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

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017

Tabla 1

Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
De 33 a 40 años	9	30%
De 41 a 48 años	11	37%
De 49 a 56 años	6	20%
De 57 años a más	4	13%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

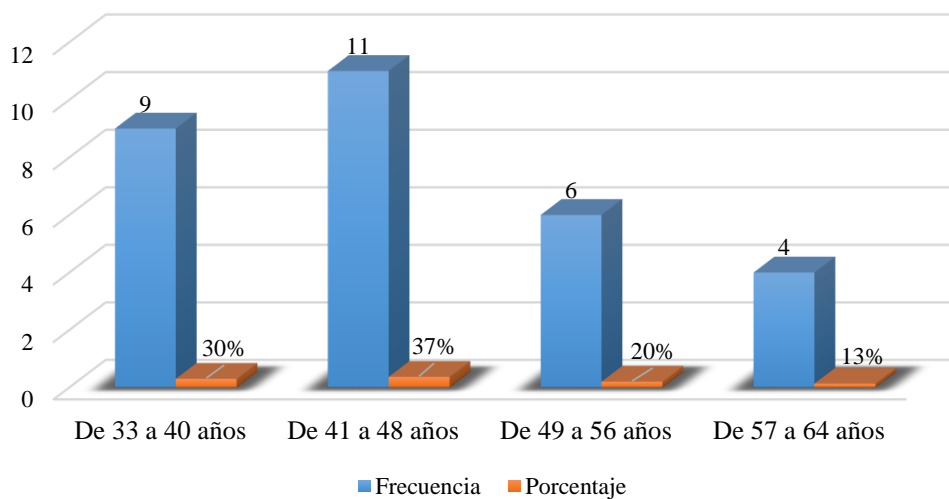


Figura 1. Columna agrupada de la edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 1 presenta que un 30% tienen entre 33 a 40 años, el 37% entre 41 a 48 años, así mismo 6 de ellos tienen entre 49 y 56 años y el resto de 57 a 64 años de edad.

Tabla 2

Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	22	73%
Femenino	8	27%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

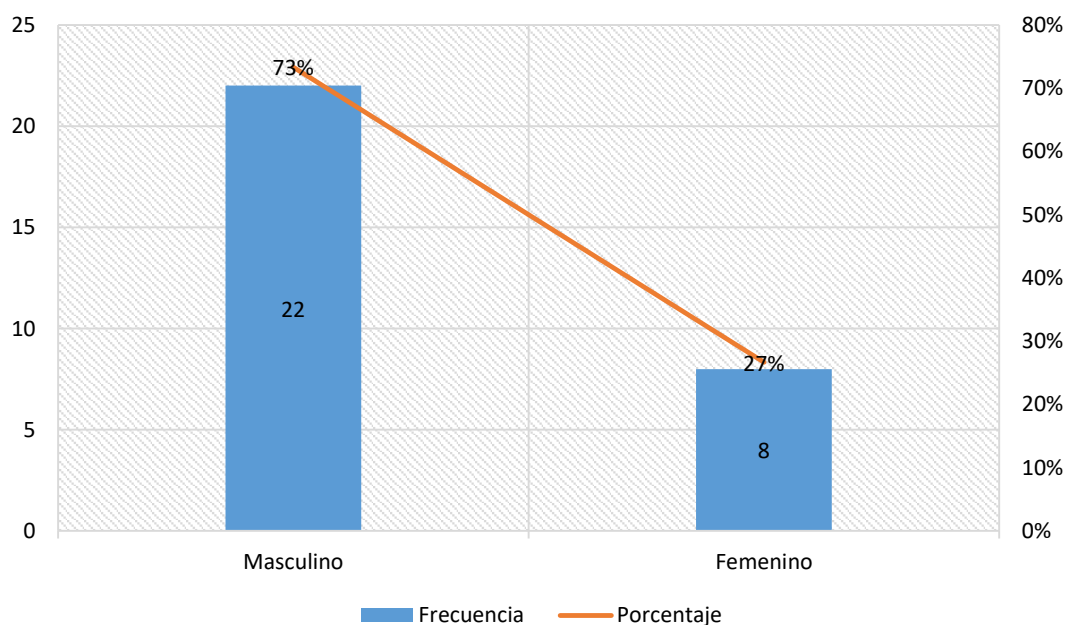


Figura 2. Cuadro combinado del sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 2 muestra que un 27% (8) son del sexo femenino, mientras que del sexo masculino son 46% más que del sexo femenino, es decir 73% en la cual representa 22 de ellos.

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa	1	3%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	4	13%
Secundaria incompleta	2	7%
Superior universitario completa	11	37%
Superior universitario incompleta	3	10%
Superior no universitario completa	9	30%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

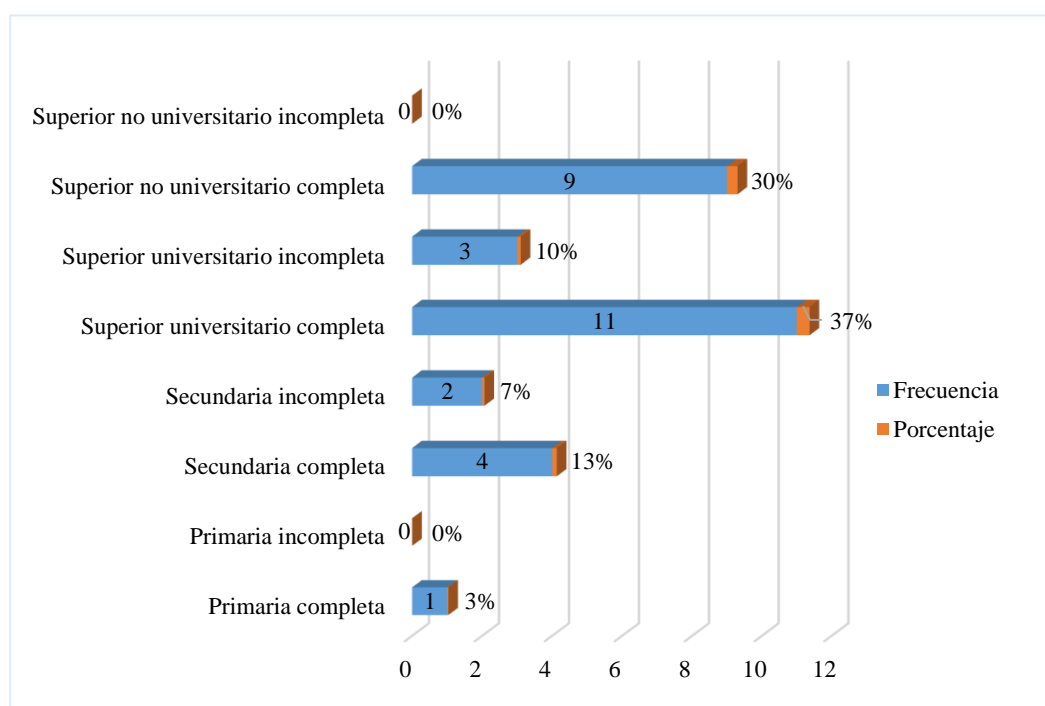


Figura 3. Diagrama de barra 3D apilada del grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 3 muestra que la mayoría de representantes si tuvieron estudios superiores; el 37% son de instrucción superior universitario completa y el 30% de superior no universitario completa.

Tabla 4

Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	4	13%
Casado	15	50%
Conviviente	8	27%
Divorciado	3	10%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

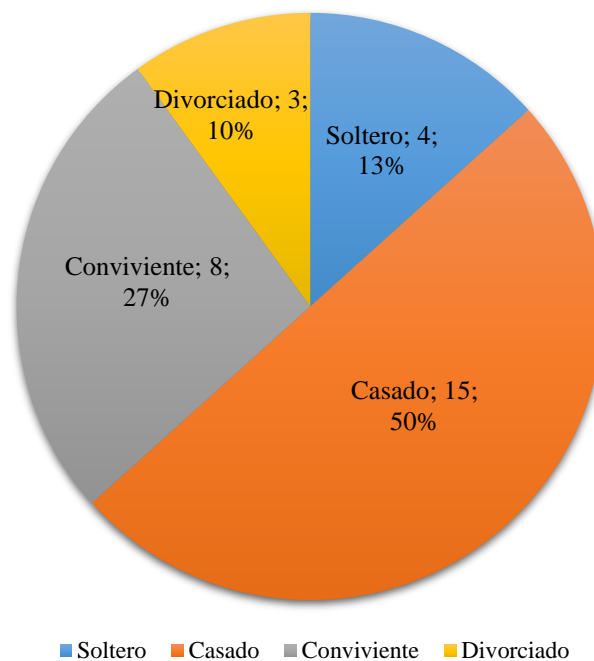


Figura 4. Diagrama circular del estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 4 presenta que del 100% de representantes; 13% son solteros; 50% de ellos son casados, un 27% conviven y lastimosamente un 10% (3) se divorciaron.

Tabla 5

Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Profesión	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	6	20%
Administrador	9	30%
Contador	6	20%
Agricultura	4	13%
Ingeniería química	3	10%
Ingeniería de producción	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

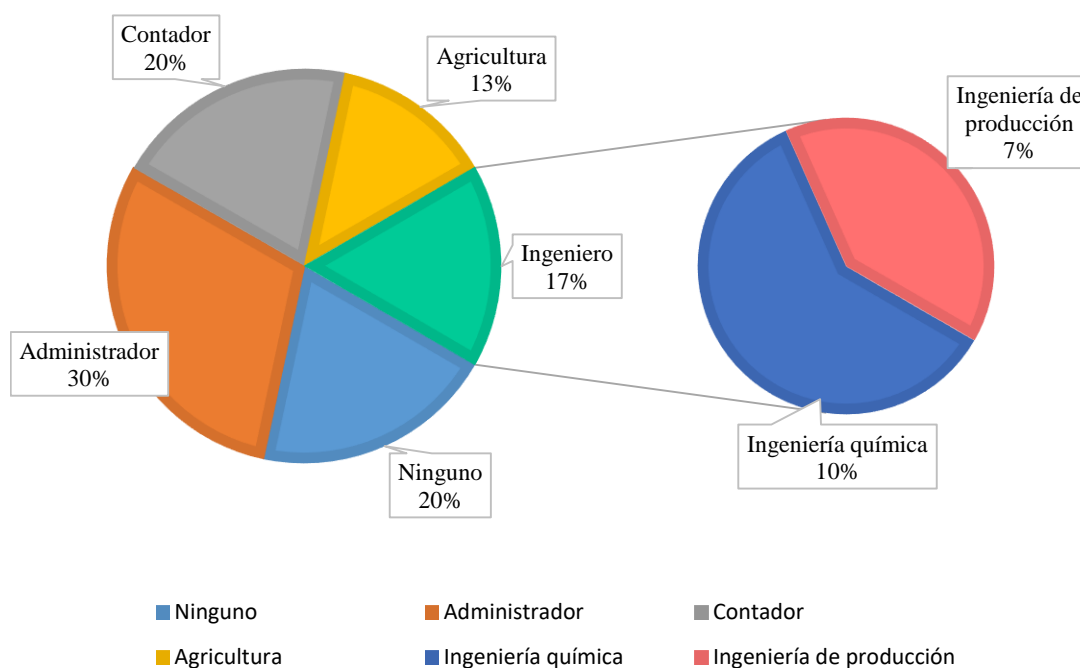


Figura 5. Gráfico y subgráfico circular de la profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 5 muestra que un 13% estudiaron agricultura, el 20% son de profesión contador, así también el 30% son administradores, el 17% son ingenieros y un 20% del resto no estudiaron ninguna profesión.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tabla 6

Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

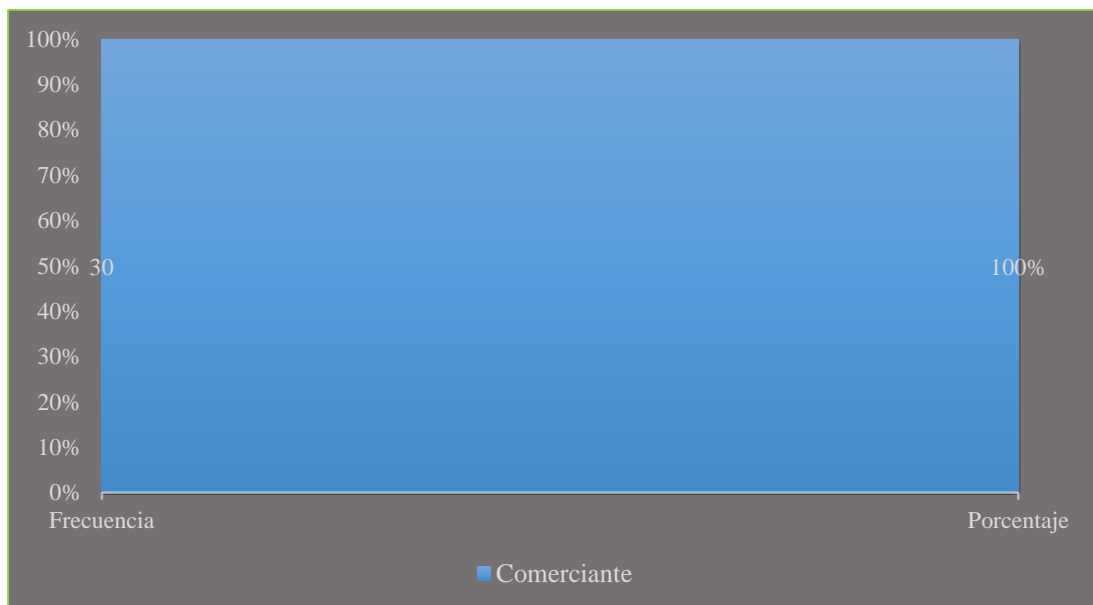


Figura 6. Área 100% apilada de la ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 6 muestra que todos los representantes legales encuestados, es decir el 100% se ocupa al comercio y/o a actividades de compra y venta de insumos agrícolas.

Tabla 7

Tiempo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tiempo en el rubro	Frecuencia	Porcentaje
De 5 a 10 años	5	17%
De 11 a 20 años	12	40%
De 20 a 30 años	7	23%
De 30 a más años	6	20%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

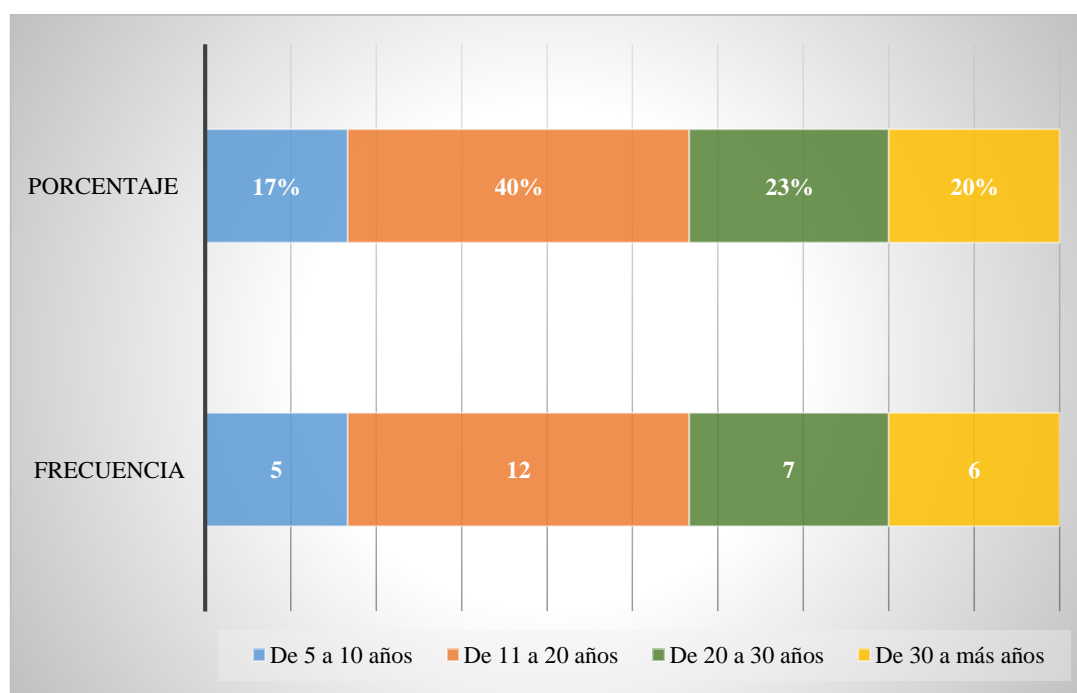


Figura 7. Diagrama de barras del tiempo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 7 muestra que de los 30 encuestados, 5 de ellos tienen un tiempo trabajando de 5 a 10 años, 12 de ellos de 11 a 20 años, 7 de ellos entre 20 a 30 años y el resto más de 30 años.

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	30	100%
Informal	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

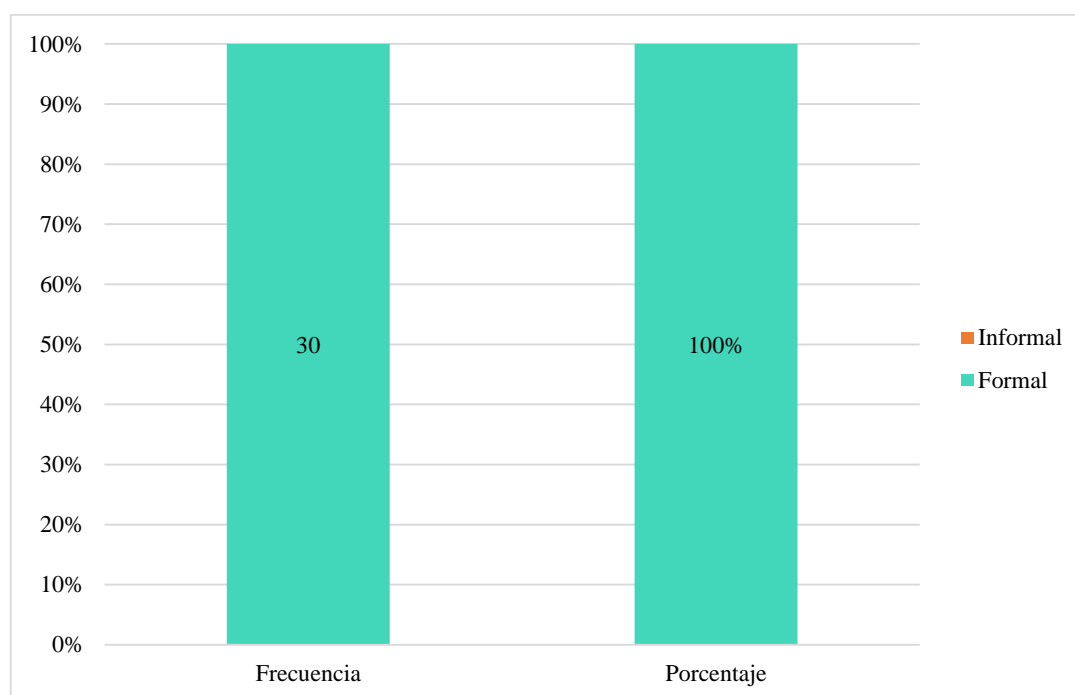


Figura 8. Columna 100% apilada de la formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 8 presenta que la formalidad de todas las empresas es un 100%.

Tabla 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Número de trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	22	73%
6 a 10	5	17%
11 a 30	2	7%
Más de 30	1	3%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

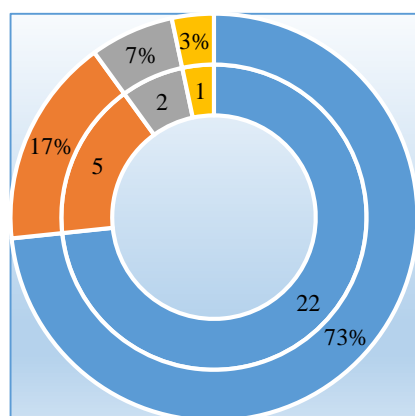


Figura 9. Diagrama de anillo del número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

■ 1 a 5 ■ 6 a 10 ■ 11 a 30 ■ Más de 30

La tabla y figura 9 muestra que la mayor parte de las Mypes (73%) tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, 17% tienen de 6 a 10 trabajadores permanentes, 7% de 11 a 30 trabajadores permanentes y 3% más de 30 trabajadores permanentes.

Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Número de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	20	67%
6 a 10	7	23%
11 a 30	2	7%
Más de 30	1	3%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

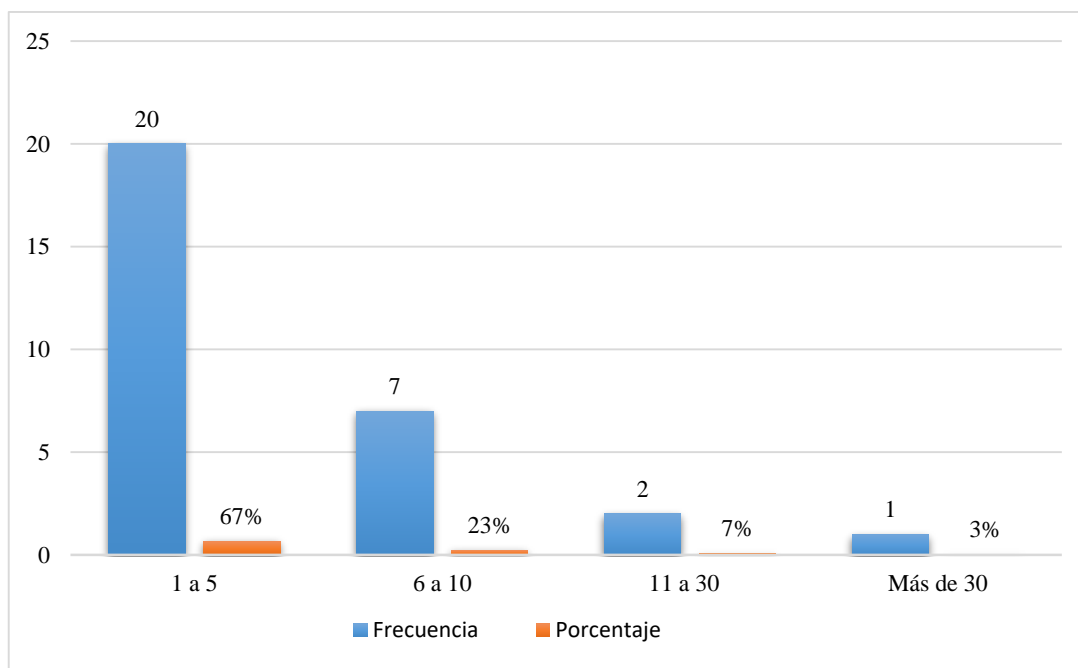


Figura 10. Columna agrupada del número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 10 muestra que 20 empresas en cierto periodo necesitan de 1 a 5 trabajadores eventuales, 7 de ellas entre 6 a 10 trabajadores, 2 de ellas de 11 a 30 y solamente una empresa más de 30 trabajadores.

Tabla 11

Motivo de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Motivo de la formación de la Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancia	30	100%
Subsistencia	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

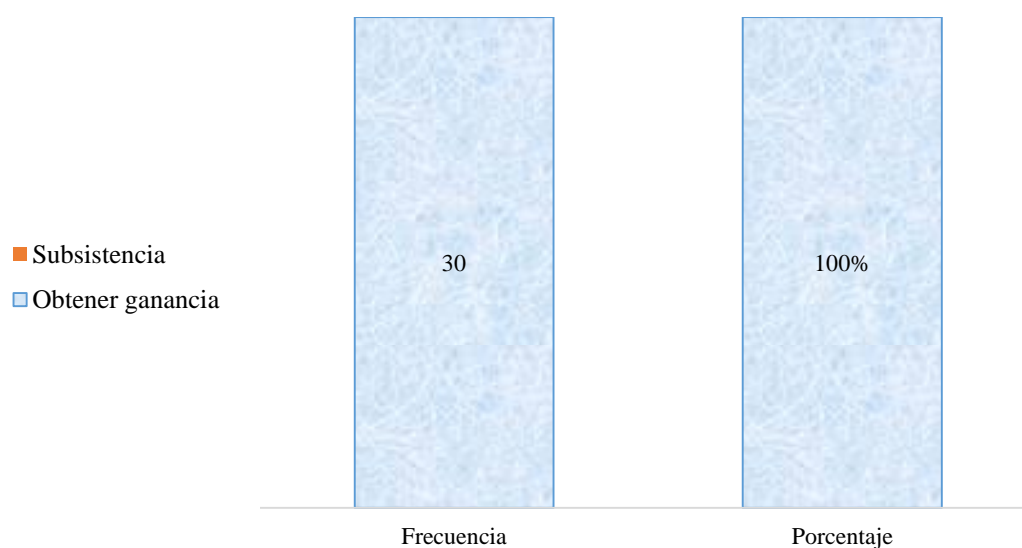


Figura 11. Columna 100% apilada del motivo de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 11 presenta que el motivo de formación de todas las mypes es para obtener ganancia o utilidad e ir creciendo cada día más.

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería.

Tabla 12

Formas de financiamiento para las actividades productivas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Forma de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	0	0%
Financiamiento de terceros	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

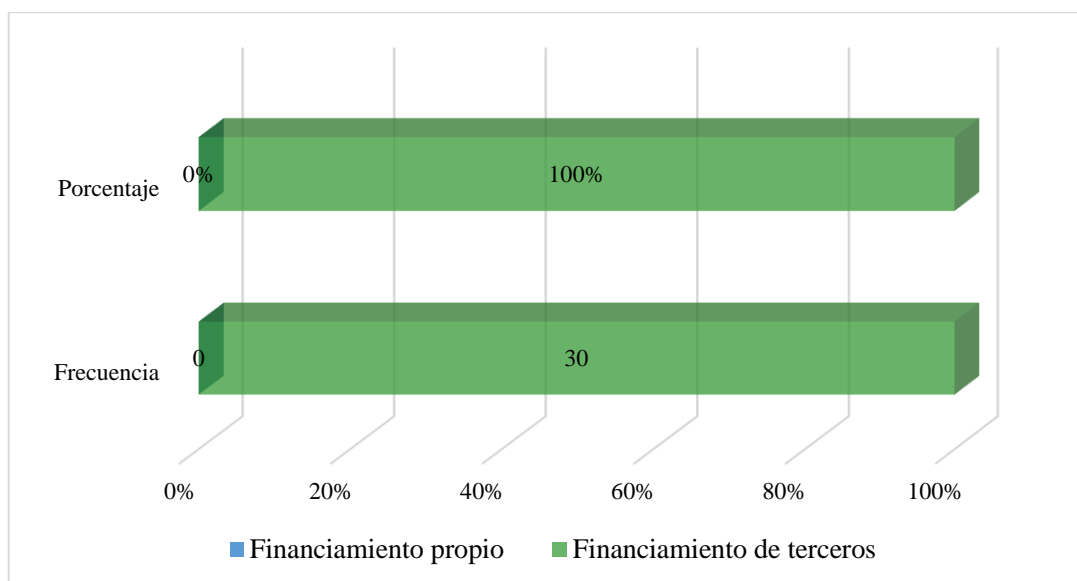


Figura 12. Diagrama de barras de la forma de como financia sus actividades productivas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 12 muestra que el 100% de todos los empresarios trabajan con capital ajeno, osea de terceros, mientras que con capital propio ninguno.

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Entidades bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Banco de la Nación	8	27%
Banco de Crédito	6	20%
BBVA Continental	5	17%
Scotiabank	3	10%
BCRP	2	7%
Ninguna	6	20%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

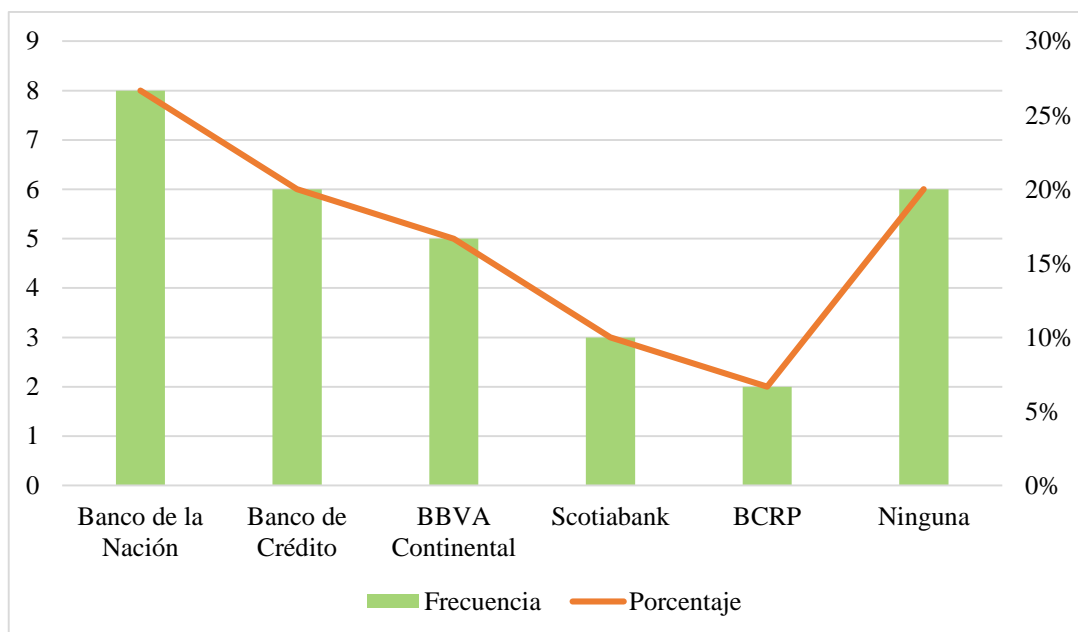


Figura 13. Cuadro combinado de entidades bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla y figura 13 presenta una relación en la que un 27% de las Mypes en estudio recurren más al Banco de la nación, 20% de ellas recurren al Banco de crédito, un 17% al BBVA Continental, el 10% recurren a Scotiabank, el 7% al BCRP, en cambio un 20% no recurren a ninguna entidad bancaria.

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tasa de interés mensual bancaria	Frecuencia	Porcentaje
De 1% a 2%	7	23%
De 3% a 4%	14	47%
De 5% a 6%	3	10%
Ninguna	6	20%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

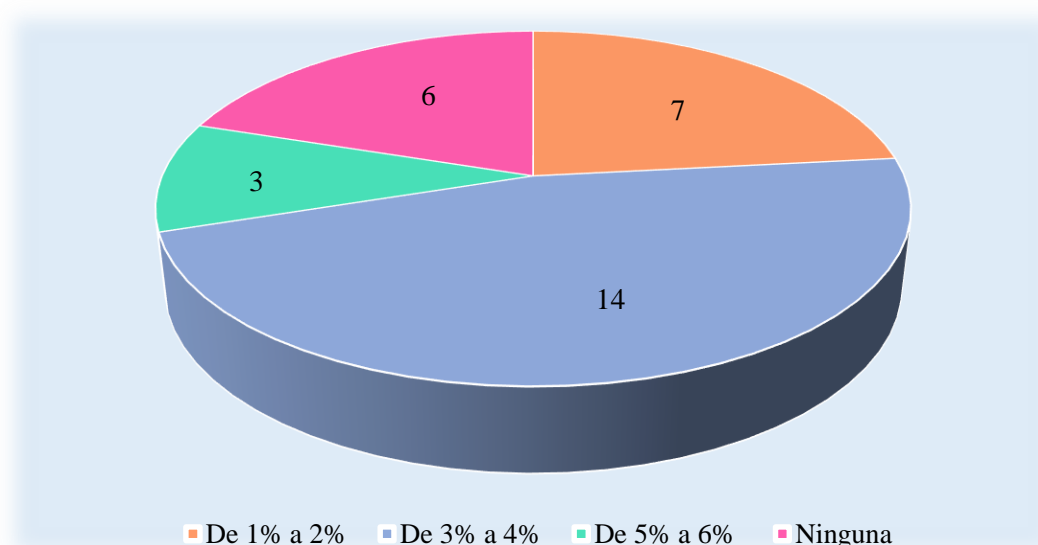


Figura 14. Gráfico circular 3D de la tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 14 muestra que 7 de ellos pagan una tasa mensual entre 1% a 2%, 14 de ellos pagan entre 3% y 4%, 4 de ellos pagan un interés de 5% a 6% y 6 de los representantes no pagan ninguna tasa de interés, debido a que no han sacado financiamiento en una entidad bancaria.

Tabla 15

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Caja Piura	1	3%
Caja Maynas	2	7%
Caja Huancayo	1	3%
Crediscotia	2	7%
Ninguna	24	80%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

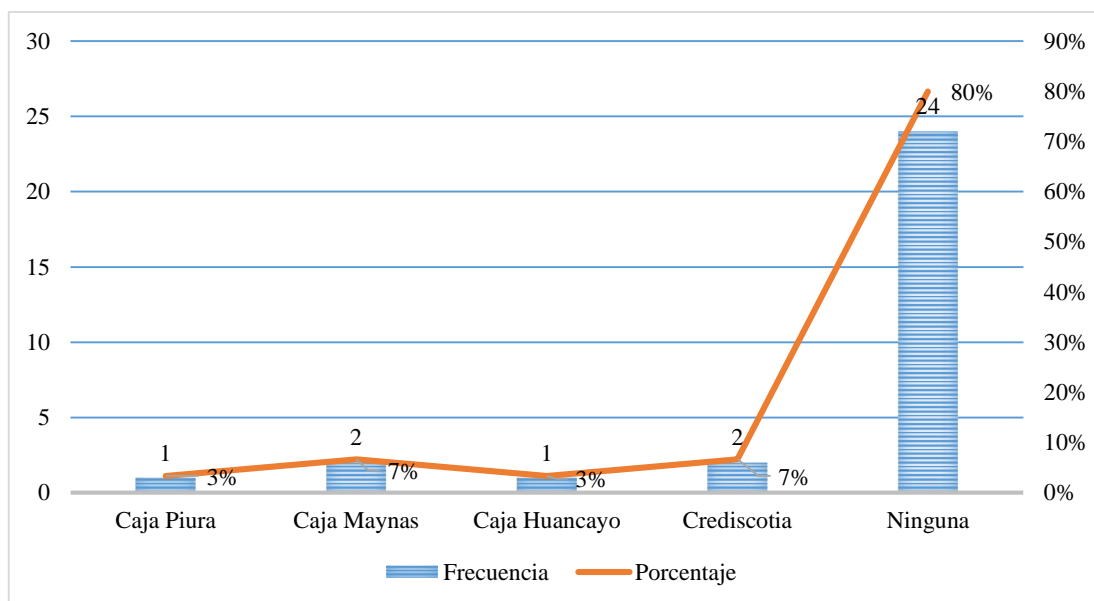


Figura 15. Cuadro combinado de las entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 15 presenta que de los 30 encuestados, 1 de los empresarios de las mypes recurren a Caja Piura, 2 de los empresarios recurren a Caja Maynas, así también 1 de ellos a Caja Huancayo y 2 recurren a Crediscotia; mientras el restante no obtienen financiamiento de ninguna entidad no bancaria.

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tasa de interés mensual no bancaria	Frecuencia	Porcentaje
0.80%	1	3%
1.1% a 2%	2	7%
2.1% a 3%	3	10%
Ninguna	24	80%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

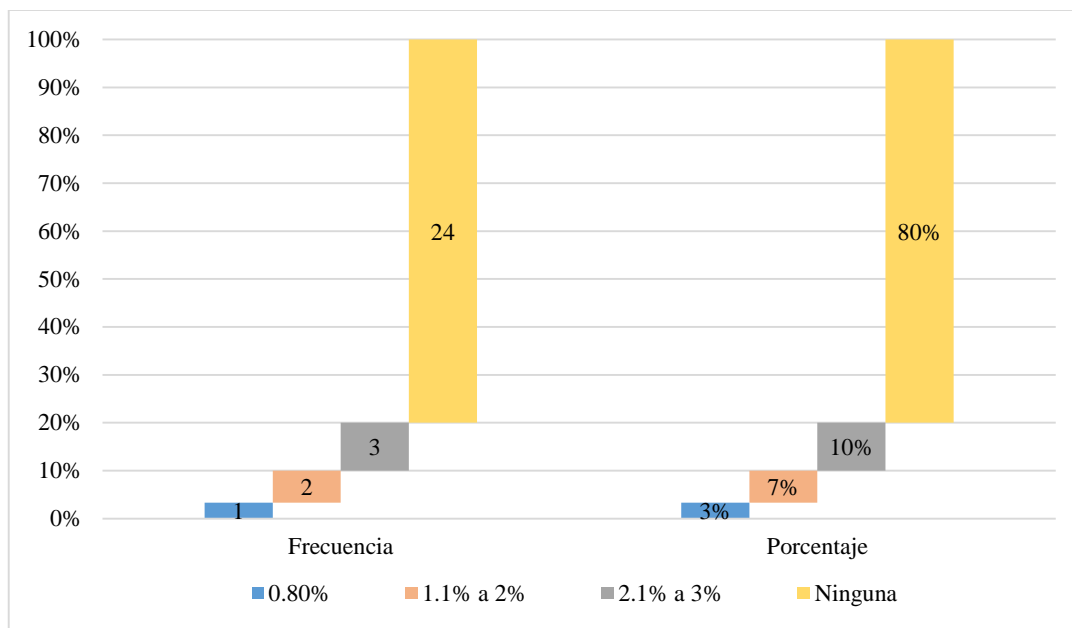


Figura 16. Columna 100% apilada de la tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 16 muestra que un 3% de los representantes (1) paga una tasa de interés del 0.8%, el 7% (2) paga una tasa de interés de 1.1% a 2%, el 10% paga una tasa de 2.1% a 3%, y el 80% no paga ninguna tasa de interés, porque no están acogidos a ninguna entidad no bancaria.

Tabla 17

Prestamistas o usureros que dan financiamiento a las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Prestamistas o usureros	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

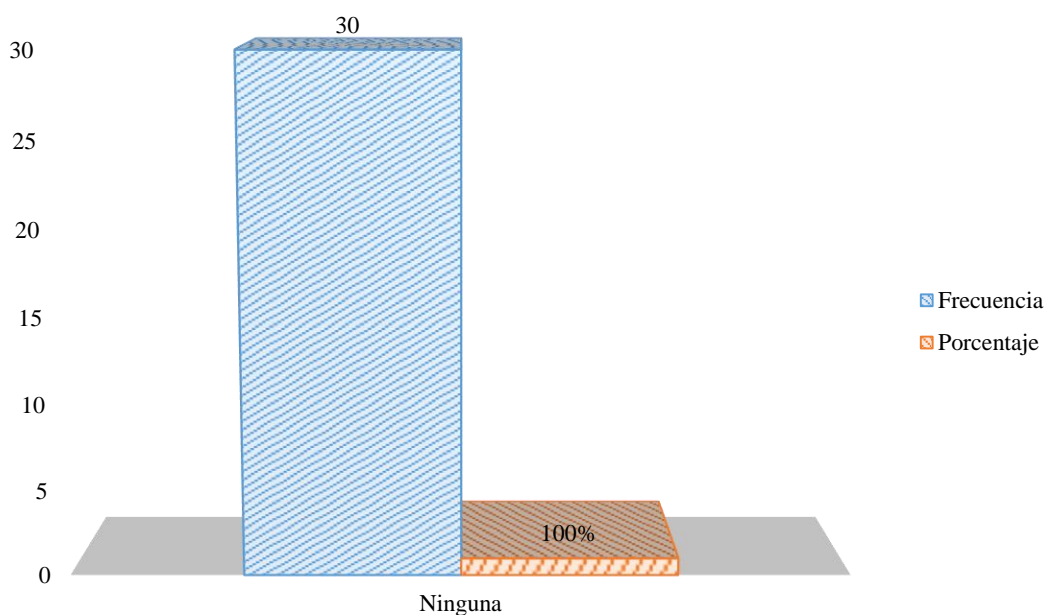


Figura 17. Columna agrupada 3D de prestamistas o usureros que dan financiamiento a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 17 muestra que ninguna empresa obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.

Tabla 18

Tasa de interés mensual que paga a prestamistas o usureros las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tasa de interés mensual a prestamistas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

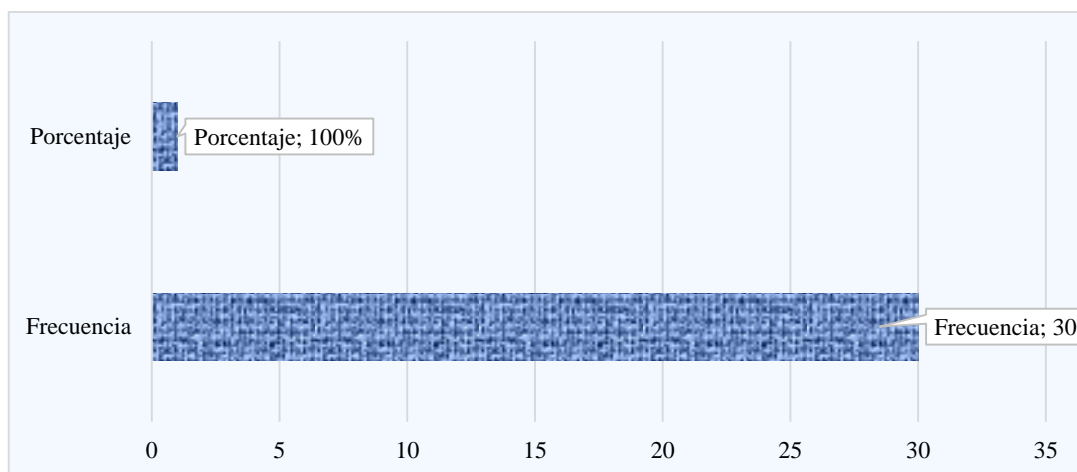


Figura 18. Diagrama de barras de la tasa de interés mensual que paga a prestamistas o usureros las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 18 presenta que el 100% de las mypes no pagan ninguna tasa de interés mensual, esto debido a que no pertenecen a ningún personal que les de préstamo.

Tabla 19

Otras formas o empresas que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Otras formas de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.



Figura 19. Área 100% apilada de otras formas o empresas que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 19 presenta que todo el 100% de las mypes no tienen otras formas de financiamiento.

Tabla 20

Tasa de interés mensual de otras formas o empresas que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tasa de interés mensual de otras empresas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	30	100%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.



Figura 20. Área 100% apilada de la tasa de interés mensual de otras formas o empresas que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 20 muestra un 100% de las mypes que no pagan ninguna tasa de interés a otras entidades ni tampoco tienen otra forma de financiamiento.

Tabla 21

Entidades financieras que otorgan mayores facilidades de crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Entidades que ofrecen mayores facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	24	80%
Entidades no bancarias	6	20%
Prestamistas o usureros	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

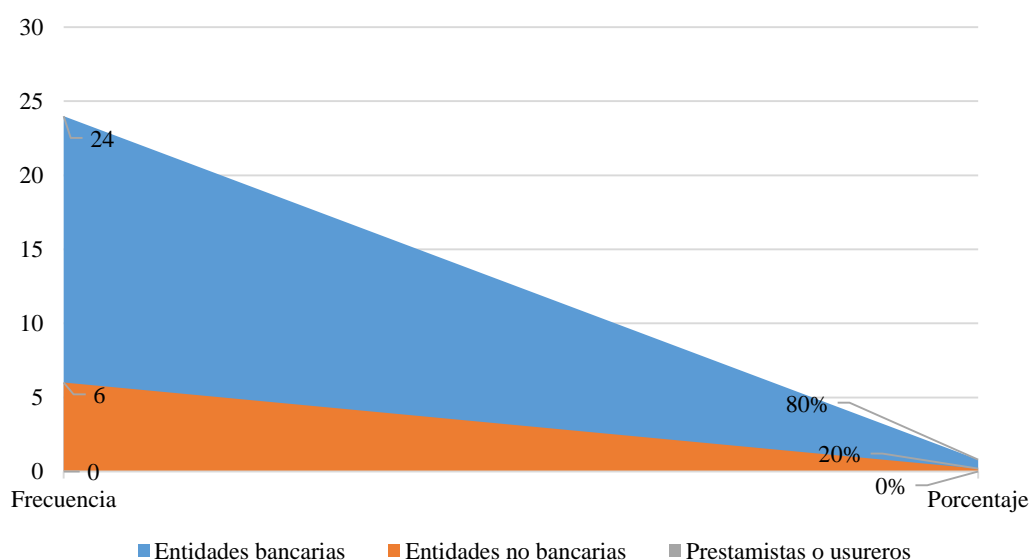


Figura 21. Área de las entidades financieras que otorgan mayores facilidades de crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 21 presenta que el 80% de las Mypes eligen mayormente a las entidades bancarias que dan mayores facilidades de crédito.

Tabla 22

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Otorgamiento de créditos en montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

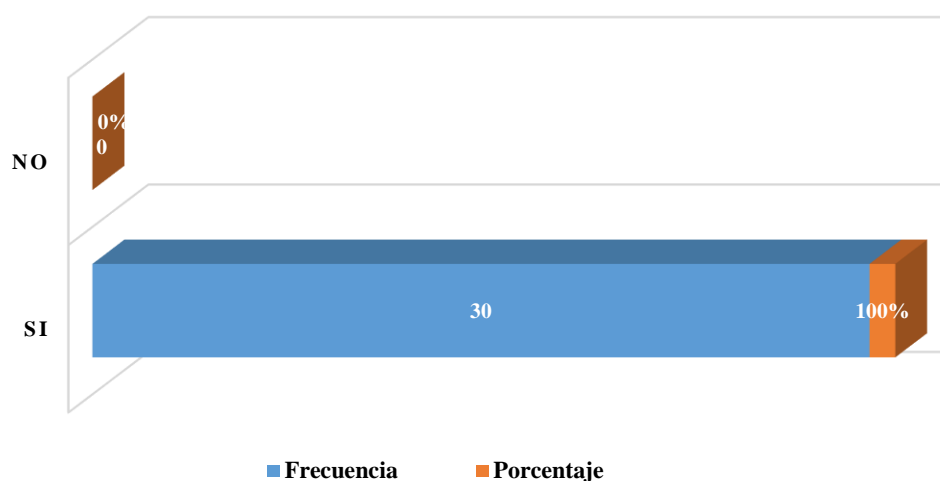


Figura 22. Barra 100% apilada de los créditos otorgados en los montos solicitados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 22 muestra que el 100% de encuestados (30) si recibieron créditos a los montos solicitados.

Tabla 23

Monto promedio de crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Monto promedio	Frecuencia	Porcentaje
S/. 1000.00 a S/. 5000.00	5	17%
S/. 6000.00 a S/. 15000.00	14	47%
S/. 16000.00 a S/. 30000.00	9	30%
Más de S/. 50000.00	2	7%
Total	30	100%

Encuesta: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

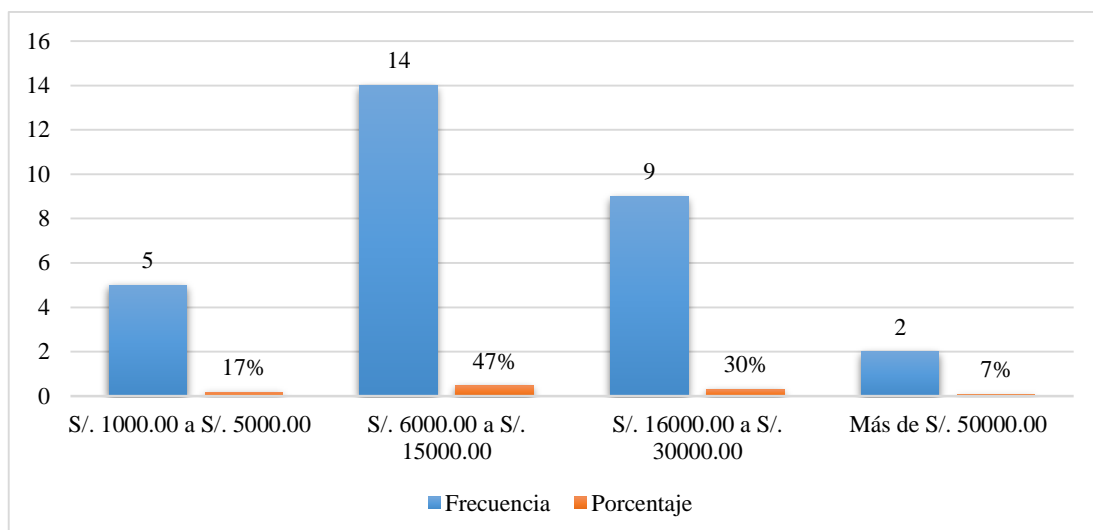


Figura 23. Columna agrupada del monto promedio de crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 23 muestra que el 17% manifestaron que recibieron un préstamo promedio de S/.1000.00 a S/. 5000.00, así también el 47% manifestó haber recibido un monto entre S/. 6000.00 a S/. 15000.00, el 30% recibió de S/ 16000.00 a S/. 30000.00 y un 7% manifestó que recibió un crédito más de S/ 5000.00.

Tabla 24

Tiempo del crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2107.

Tiempo del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	5	17%
Largo plazo	25	83%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

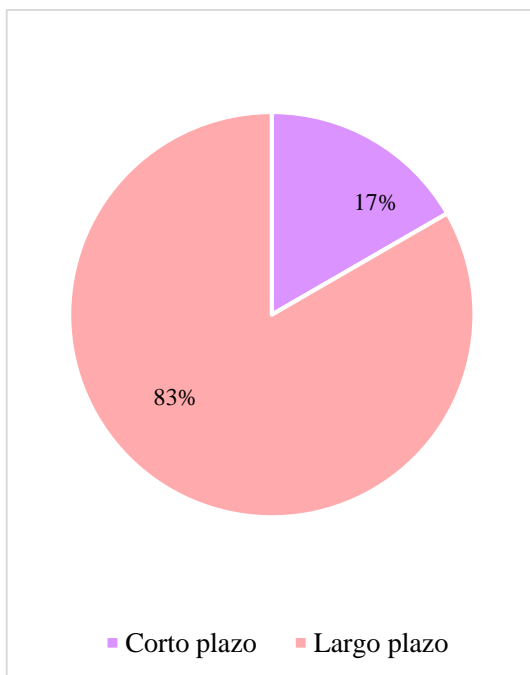


Figura 24. Diagrama circular del tiempo del crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla y figura 24 muestra que 5 de los representantes, es decir 17% manifestaron que el financiamiento recibido fue a corto plazo. La cantidad de 25 de ellos, es decir 83% han manifestado que recibieron un financiamiento a largo plazo.

Tabla 25

Inversión del crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Inversión del crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	11	37%
Mejoramiento y/o ampliación del local	6	20%
Activos fijos	10	33%
Programa de capacitación	3	10%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

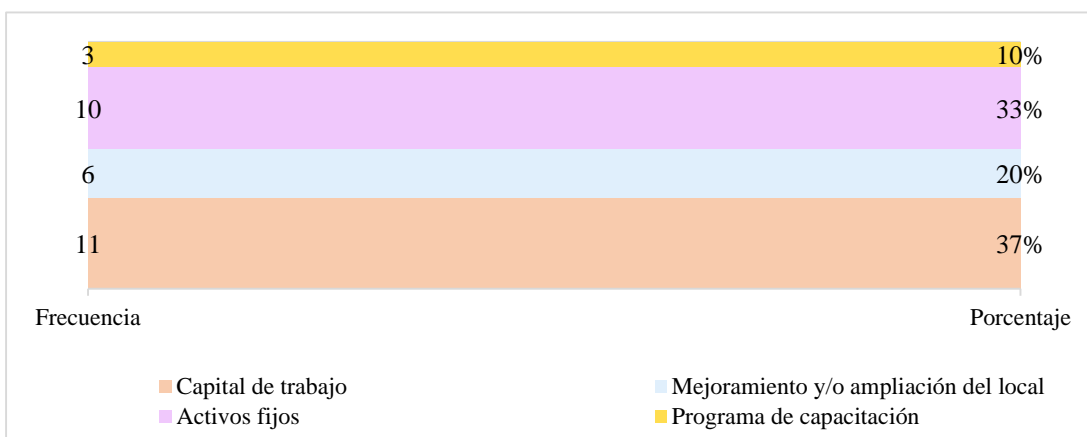


Figura 25. Área 100% apilada de la inversión del crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 25 presenta el porcentaje de cada valor asignado a la inversión. Un 37% de los representantes necesitó para su capital, el 20% lo utilizó para el mejoramiento de su empresa, 33% lo invirtió en activos fijos y un 10% para programas de capacitación.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tabla 26

Recibió capacitación para el crédito financiero las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Capacitación del crédito financiero	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

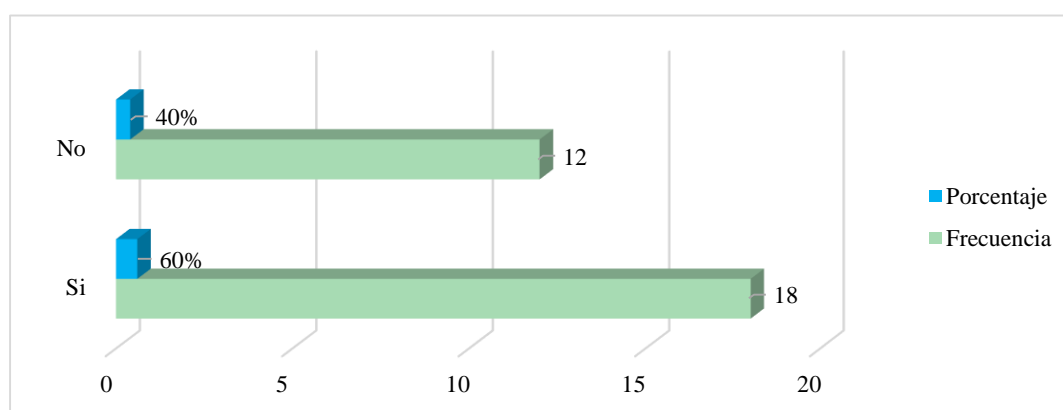


Figura 26. Diagrama de barras de la capacitación para el crédito financiero que recibieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 26 muestra que el 60% si recibió capacitación del crédito financiero, en cambio el 40% no recibió ninguna capacitación sobre el financiamiento.

Tabla 27

Cantidad de cursos de capacitación que recibieron los representantes en el último año las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Cantidad de cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
0	4	13%
1	8	27%
2	14	47%
3	4	13%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

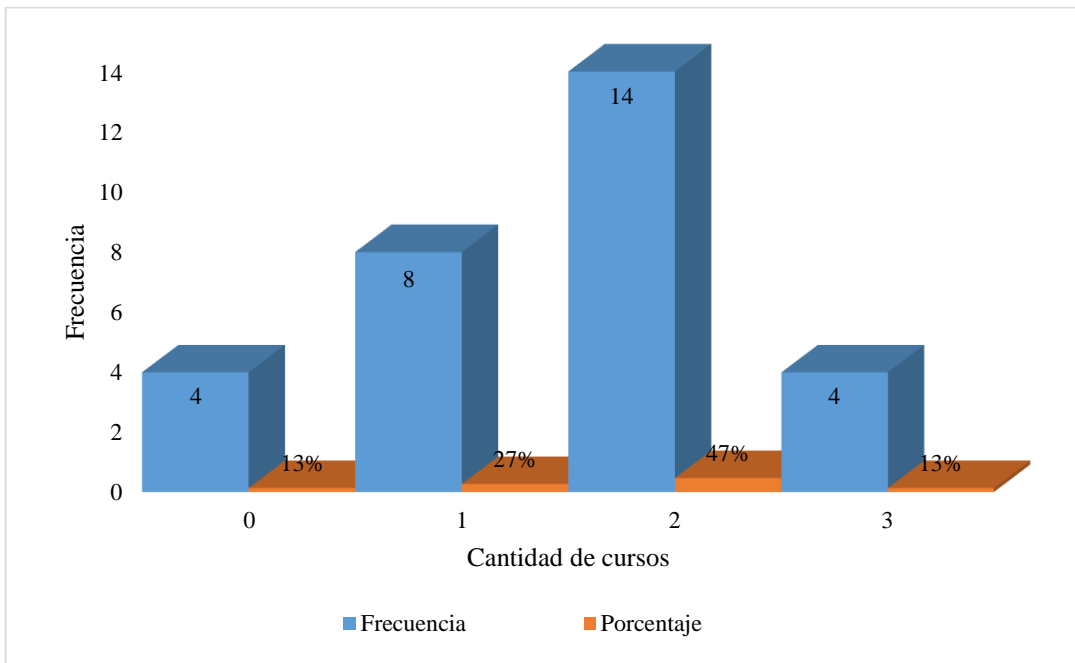


Figura 27. Columna agrupada 3D de la cantidad de cursos de capacitación que recibieron en el último año las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 27 presenta que un 13% no tuvieron capacitación en el último año, el 27% solamente tuvo capacitación de un curso, un 47% han tenido capacitación de dos cursos y un 13% tuvieron tres cursos de capacitación en el último año.

Tabla 28

Tipos de cursos de capacitación que recibieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tipos de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	18	60%
Manejo empresarial	4	13%
Administración de RR.HH	2	7%
Marketing empresarial	2	7%
Planeamiento estratégico	3	10%
Comprobantes de pago electrónicos	1	3%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

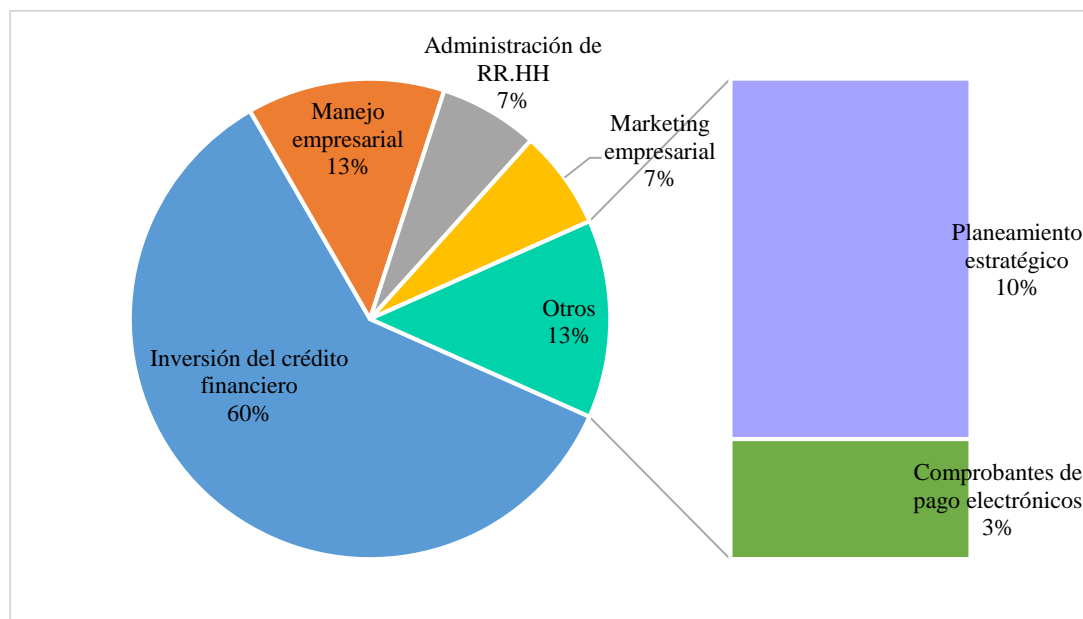


Figura 28. Subgráfico de barras del tipo de cursos de capacitación que recibieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 28 muestra que el 60% han tenido capacitación en inversión del crédito financiero, el 13% se capacitaron en manejo empresarial, un 7% tuvieron capacitación en administración de RR.HH., y otro 7% en marketing empresarial y el 13% se capacitaron en otros cursos.

Tabla 29

Cantidad de cursos capacitados al personal de su empresa de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Cantidad de cursos capacitados	Frecuencia	Porcentaje
1	5	17%
2	14	47%
3	9	30%
Más de 3	2	7%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

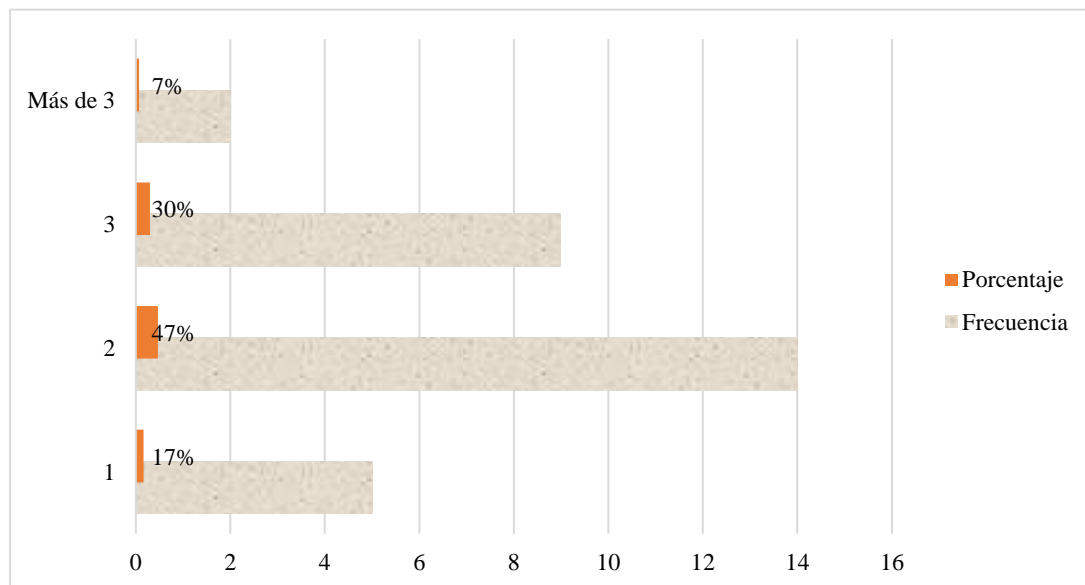


Figura 29. Diagrama de barras de la cantidad de cursos capacitados al personal de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 29 muestra que un (1) curso de capacitación recibieron 5 microempresarios, en 2 cursos se capacitaron 14 personales, los que recibieron 3 cursos de capacitación hicieron un porcentaje del 30% y los personales que tuvieron más de tres capacitaciones hicieron un porcentaje del 7%.

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	90%
No	3	10%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

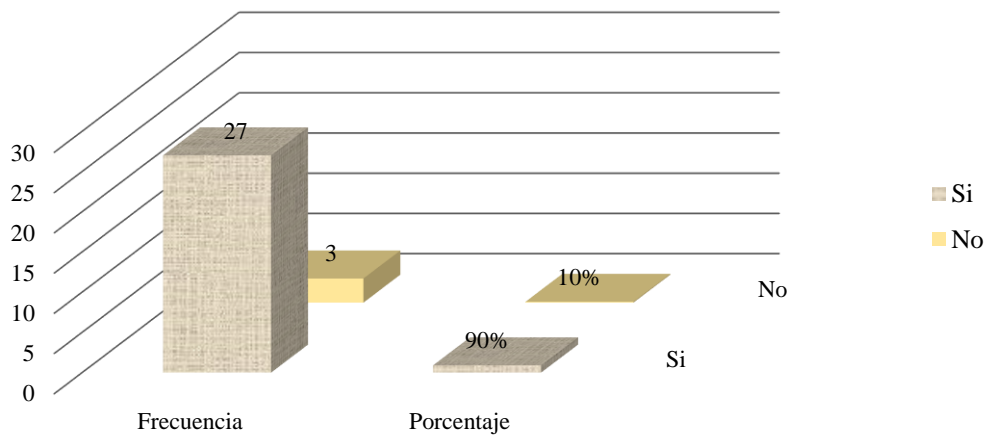


Figura 30. Columna 3D de la capacitación que la consideran como una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 30 muestra, del 100% de encuestados, 90% de ellos si consideran a la capacitación como una inversión, pero el 10% aún no lo consideran como inversión.

Tabla 31

Considera que la capacitación de su personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	90%
No	3	10%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

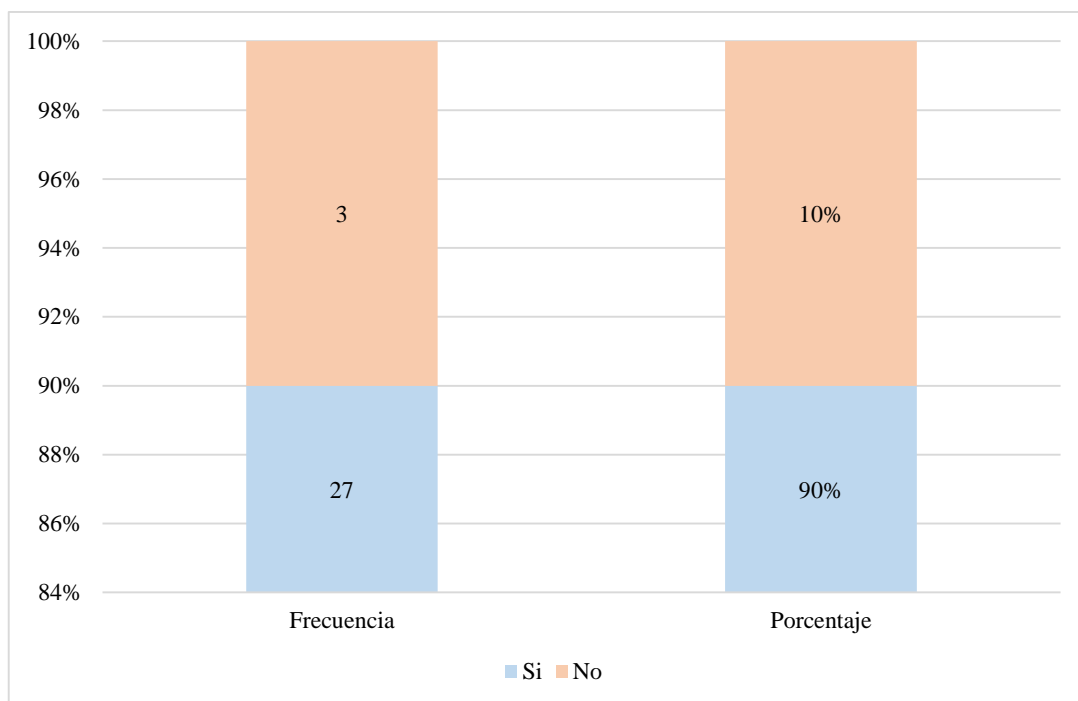


Figura 31. Columna 100% apilada de la capacitación de su personal si es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 31 presenta un 90% que la capacitación si es relevante para las empresas, mientras que para un 10% no lo es.

Tabla 32

Temas en que se capacitaron sus trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	9	30%
Manejo eficiente del microcrédito	5	17%
Prestación de mejor servicio a los clientes	12	40%
Toma de decisiones	4	13%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

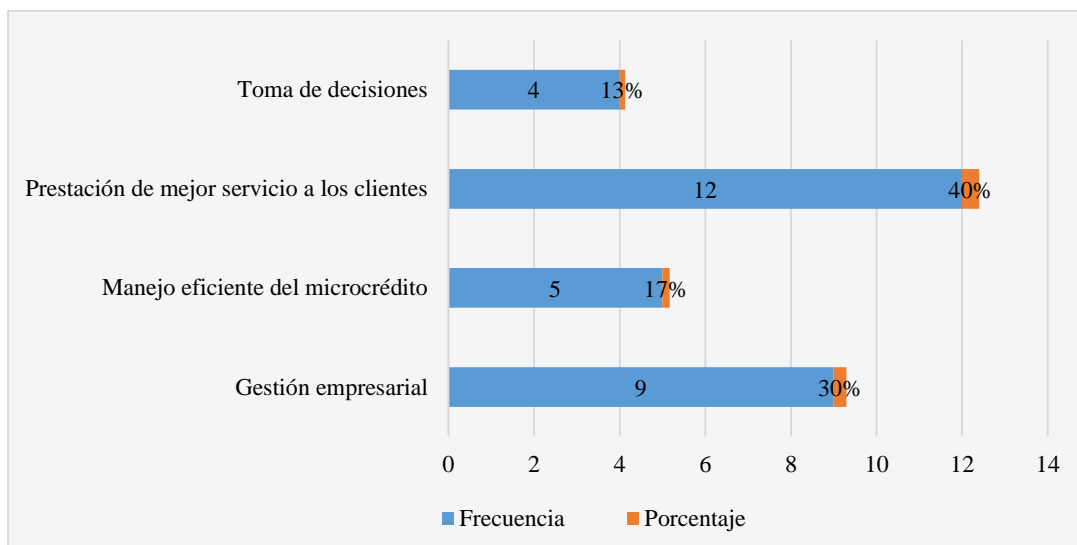


Figura 32. Diagrama de barras apilada de temas en que se capacitaron sus trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 32 muestra que de los 30 encuestados, 9 dieron a conocer que sus trabajadores se capacitaron en gestión empresarial, 5 dieron a conocer que se capacitaron en el manejo eficiente del microcrédito, 12 se capacitaron en prestación de mejor servicio a los clientes y 4 solamente en la toma de decisiones.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Tabla 33

El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

El financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio..

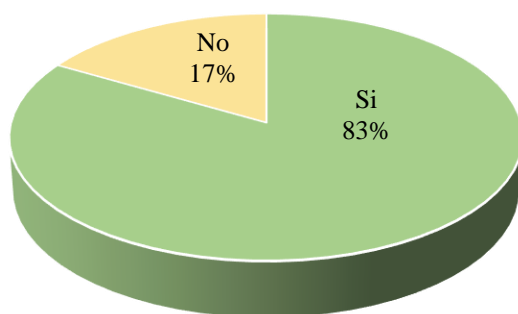


Figura 33. Diagrama circular del financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 33 muestra que al 83% de los representantes confirmaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; en cambio el 17% dieron a conocer que no mejoró su rentabilidad.

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La capacitación mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	77%
No	7	23%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

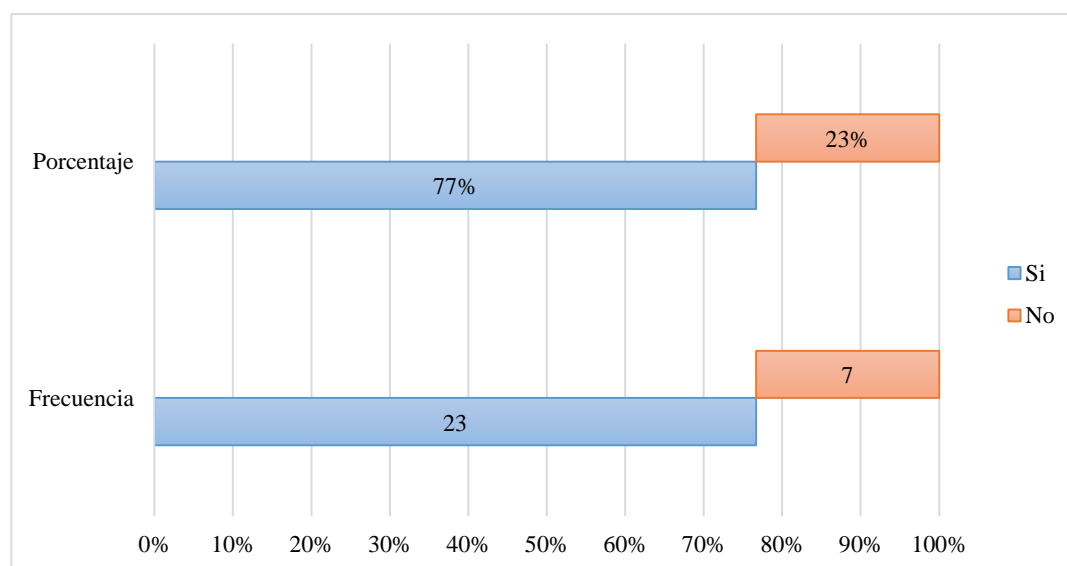


Figura 34. Barra 100% apilada de la capacitación si mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La tabla 34 muestra, un 23 de los representantes confirmaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa; pero 7 de ellos opinaron que no mejora la rentabilidad de la empresa.

Tabla 35

La rentabilidad ha mejorado en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

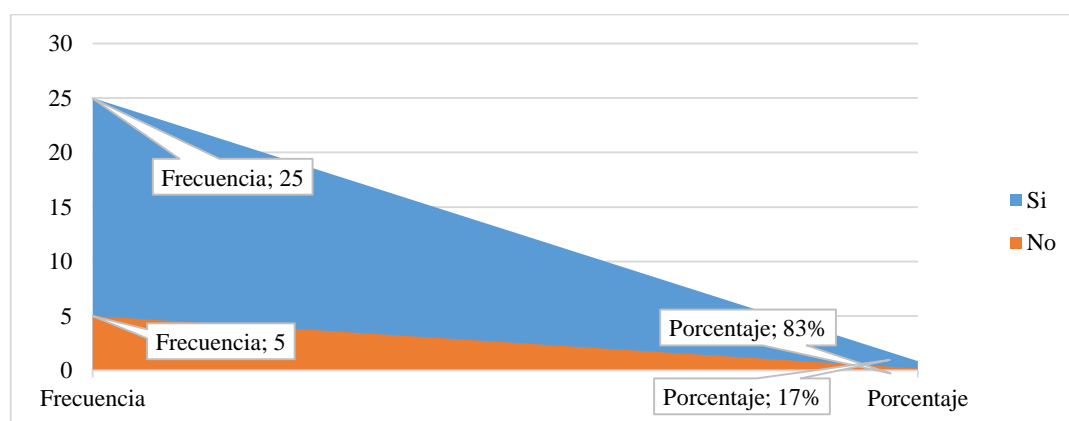


Figura 35. Área de la rentabilidad si ha mejorado en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 35 muestra que el 83% si se siente satisfecho porque su rentabilidad ha mejorado en los últimos años, mientras que el 17% tiene que seguir poniendo más entusiasmo más que su rentabilidad no baje.

Tabla 36

La rentabilidad ha disminuido en el último año en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La rentabilidad disminuyó en el último año	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	17%
No	25	83%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta realizada a los empresarios legales de las micro y pequeñas empresas de estudio.

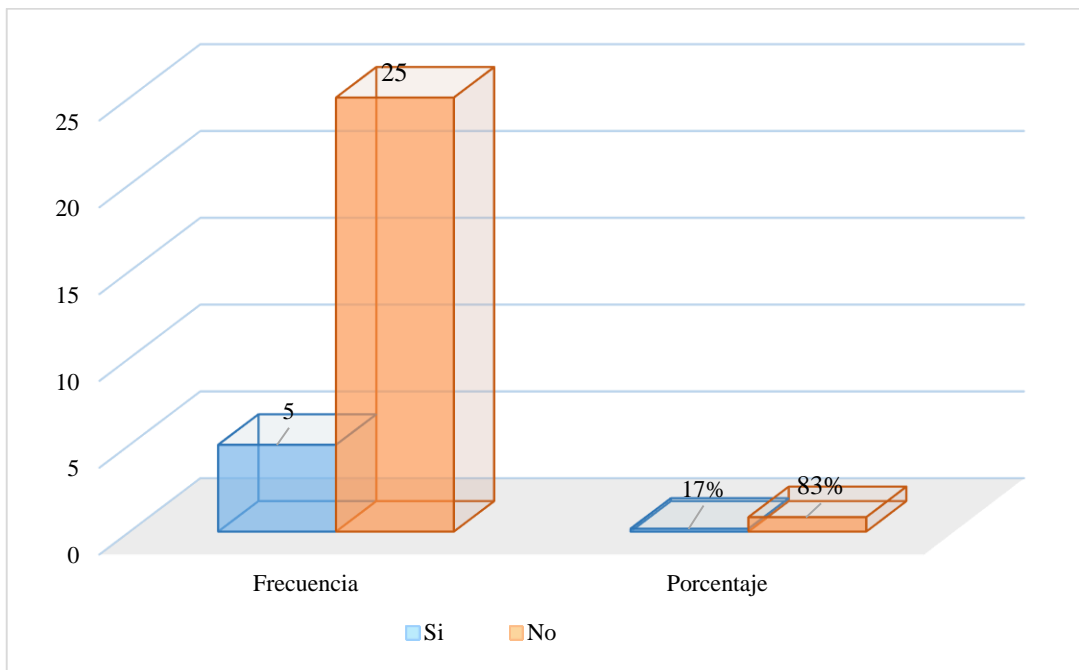


Figura 36. Columna agrupada 3D de la rentabilidad si ha disminuido en el último año en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

La figura 36 muestra un 17% (5) de los representantes que su nivel de rentabilidad no bajó en el último año, más bien siguió creciendo; mientras que un 83% (25) dieron a conocer que su nivel de rentabilidad disminuyó en el último año.

5.2 Análisis de resultados

Respecto a los representantes

- La tabla 1 presenta que un 30% tienen entre 33 a 40 años, el 37% entre 41 a 48 años, así mismo 6 de ellos tienen entre 49 y 56 años y el resto de 57 a 64 años de edad.
- La figura 2 muestra que un 27% (8) son del sexo femenino, mientras que del sexo masculino son 46% más que del sexo femenino, es decir 73% en la cual representa 22 de ellos.
- La figura 3 muestra que la mayoría de representantes si tuvieron estudios superiores; el 37% son de instrucción superior universitario completa y el 30% de superior no universitario completa.
- La tabla 4 presenta que del 100% de representantes; 13% son solteros; 50% de ellos son casados, un 27% conviven y lastimosamente un 10% (3) se divorciaron.
- La figura 5 muestra que un 13% estudiaron agricultura, el 20% son de profesión contador, así también el 30% son administradores, el 17% son ingenieros y un 20% del resto no estudiaron ninguna profesión.

Respecto a las micro y pequeñas empresas

- La tabla 6 muestra que todos los representantes legales encuestados, es decir el 100% se ocupa al comercio y/o a actividades de compra y venta de insumos agrícolas.
- La figura 7 muestra que de los 30 encuestados, 5 de ellos tienen un tiempo trabajando de 5 a 10 años, 12 de ellos de 11 a 20 años, 7 de ellos entre 20 a 30 años y el resto más de 30 años.

- La tabla 8 presenta que la formalidad de todas las empresas es un 100%.
- La tabla y figura 9 muestra que la mayor parte de las Mypes (73%) tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, 17% tienen de 6 a 10 trabajadores permanentes, 7% de 11 a 30 trabajadores permanentes y 3% más de 30 trabajadores permanentes.
- La figura 10 muestra que 20 empresas en cierto periodo necesitan de 1 a 5 trabajadores eventuales, 7 de ellas entre 6 a 10 trabajadores, 2 de ellas de 11 a 30 y solamente una empresa más de 30 trabajadores.
- La tabla 11 presenta que el motivo de formación de todas las mypes es para obtener ganancia o utilidad e ir creciendo cada día más.

Respecto al financiamiento

- La figura 12 muestra que el 100% de todos los empresarios trabajan con capital ajeno, osea de terceros, mientras que con capital propio ninguno.
- La tabla y figura 13 presenta una relación en la que un 27% de las Mypes en estudio recurren más al Banco de la nación, 20% de ellas recurren al Banco de crédito, un 17% al BBVA Continental, el 10% recurren a Scotiabank, el 7% al BCRP, en cambio un 20% no recurren a ninguna entidad bancaria.
- La figura 14 muestra que 7 de ellos pagan una tasa mensual entre 1% a 2%, 14 de ellos pagan entre 3% y 4%, 4 de ellos pagan un interés de 5% a 6% y 6 de los representantes no pagan ninguna tasa de interés, debido a que no han sacado financiamiento en una entidad bancaria.
- La figura 15 presenta que de los 30 encuestados, 1 de los empresarios de las mypes recurren a Caja Piura, 2 de los empresarios recurren a Caja

Maynas, así también 1 de ellos a Caja Huancayo y 2 recurren a Crediscotia; mientras el restante no obtienen financiamiento de ninguna entidad no bancaria.

- La tabla 16 muestra que un 3% de los representantes (1) paga una tasa de interés del 0.8%, el 7% (2) paga una tasa de interés de 1.1% a 2%, el 10% paga una tasa de 2.1% a 3%, y el 80% no paga ninguna tasa de interés, porque no están acogidos a ninguna entidad no bancaria.
- La tabla 17 muestra que ninguna empresa obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- La figura 18 presenta que el 100% de las mypes no pagan ninguna tasa de interés mensual, esto debido a que no pertenecen a ningún personal que les de préstamo.
- La figura 19 presenta que todo el 100% de las mypes no tienen otras formas de financiamiento.
- La figura 20 muestra un 100% de las mypes que no pagan ninguna tasa de interés a otras entidades ni tampoco tienen otra forma de financiamiento.
- La tabla 21 presenta que el 80% de las Mypes eligen mayormente a las entidades bancarias que dan mayores facilidades de crédito.
- La figura 22 muestra que el 100% de encuestados (30) si recibieron créditos a los montos solicitados.
- La figura 23 muestra que el 17% manifestaron que recibieron un préstamo promedio de S/.1000.00 a S/. 5000.00, así también el 47% manifestó haber recibido un monto entre S/. 6000.00 a S/. 15000.00, el 30% recibió de S/

16000.00 a S/. 30000.00 y un 7% manifestó que recibió un crédito más de S/ 50000.00.

- La tabla y figura 24 muestra que 5 de los representantes, es decir 17% manifestaron que el financiamiento recibido fue a corto plazo. La cantidad de 25 de ellos, es decir 83% han manifestado que recibieron un financiamiento a largo plazo.
- La figura 25 presenta el porcentaje de cada valor asignado a la inversión. Un 37% de los representantes necesitó para su capital, el 20% lo utilizó para el mejoramiento de su empresa, 33% lo invirtió en activos fijos y un 10% para programas de capacitación.

Respecto a la capacitación

- La figura 26 muestra que el 60% si recibió capacitación del crédito financiero, en cambio el 40% no recibió ninguna capacitación sobre el financiamiento.
- La tabla 27 presenta que un 13% no tuvieron capacitación en el último año, el 27% solamente tuvo capacitación de un curso, un 47% han tenido capacitación de dos cursos y un 13% tuvieron tres cursos de capacitación en el último año.
- La figura 28 muestra que el 60% han tenido capacitación en inversión del crédito financiero, el 13% se capacitaron en manejo empresarial, un 7% tuvieron capacitación en administración de RR.HH., y otro 7% en marketing empresarial y el 13% se capacitaron en otros cursos.
- La tabla 29 muestra que un (1) curso de capacitación recibieron 5 microempresarios, en 2 cursos se capacitaron 14 personales, los que

recibieron 3 cursos de capacitación hicieron un porcentaje del 30% y los personales que tuvieron más de tres capacitaciones hicieron un porcentaje del 7%.

- La figura 30 muestra, del 100% de encuestados, 90% de ellos si consideran a la capacitación como una inversión, pero el 10% aún no lo consideran como inversión.
- La tabla 31 presenta un 90% que la capacitación si es relevante para las empresas, mientras que para un 10% no lo es.
- La figura 32 muestra que de los 30 encuestados, 9 dieron a conocer que sus trabajadores se capacitaron en gestión empresarial, 5 dieron a conocer que se capacitaron en el manejo eficiente del microcrédito, 12 se capacitaron en prestación de mejor servicio a los clientes y 4 solamente en la toma de decisiones.

Respecto a la rentabilidad

- La figura 33 muestra que al 83% de los representantes confirmaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; en cambio el 17% dieron a conocer que no mejoró su rentabilidad.
- La tabla 34 muestra, un 23 de los representantes confirmaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa; pero 7 de ellos opinaron que no mejora la rentabilidad de la empresa.
- La figura 35 muestra que el 83% si se siente satisfecho porque su rentabilidad ha mejorado en los últimos años, mientras que el 17% tiene que seguir poniendo más entusiasmo más que su rentabilidad no baje.

- La figura 36 muestra un 17% (5) de los representantes que su nivel de rentabilidad no bajó en el último año, más bien siguió creciendo; mientras que un 83% (25) dieron a conocer que su nivel de rentabilidad disminuyó en el último año.

VI CONCLUSIONES

Respecto a los representantes

- La tabla 1 da a conocer que aun si hay personas que trabajan hasta una edad avanzada (64 años).
- La figura 2 muestra que la mayoría de representantes son del sexo masculino (73%).
- La figura 3 da a entender que la gran parte si tuvieron estudios superiores.
- La tabla 4 presenta que el 13% aún son solteros.
- La figura 5 muestra que un 20% no han estudiado ninguna carrera.

Respecto a las micro y pequeñas empresas

- La tabla 6 nos da un total que todos los representantes encuestados se ocupan al comercio.
- La figura 7 nos informa que hay empresas que funcionan desde hace 30 años.
- La tabla 8 da a conocer que todas las empresas son formales.
- La figura 9 muestra que la mayoría de empresas tienen de 1 a 5 trabajadores.
- La figura 10 muestra que todas las empresas necesitan en cierto periodo trabajadores eventuales.
- La tabla 11 da a conocer que el motivo de todas las empresas es para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento

- La figura 12 muestra que todos los representantes trabajan con capital ajeno.
- La figura 13 muestra que el 27% recurren más al Banco de la Nación.
- La figura 14 muestra que 6 de ellos no sacaron ningún financiamiento.
- La figura 15 presenta que cada quien recurre a Cajas municipales.
- La tabla 16 muestra cada quien paga tasas de interés diferente.
- La tabla 17 nos informa que ningún empresario obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- La figura 18 presenta que ningún empresario paga intereses a usureros.
- La figura 19 presenta que el 100% de empresas no tienen otra forma de financiamiento.
- La figura 20 muestra que ninguna empresa paga intereses a otra empresa.
- La tabla 21 da a conocer que el 80% de las Mypes eligen a las entidades bancaras el cual dan mayor facilidad de crédito.
- La figura 22 indica que todos si recibieron créditos solicitados.
- La figura 23 indica que el 7% recibió un crédito más de S/. 50000.00.
- La figura 24 muestra que el 83% reciben financiamiento a largo plazo.
- La figura 25 da a conocer que el 37% saca un préstamo para su capital.

Respecto a la capacitación

- La figura 26 informa que el 60% si reciben capacitación.
- La tabla 27 nos dice que en el último año un 13% de empresarios no se capacitaron.

- La figura 28 da a conocer que la mayoría de representantes tuvieron capacitación en financiamiento.
- La tabla 29 muestra que sus personales de los gerentes también se capacitaron.
- La figura 30 informa que el 90% si consideran a la capacitación como una inversión.
- La tabla 31 da a entender que 90% de ellos confirman que la capacitación si es relevante.
- La figura 32 muestra que los empleados se capacitaron en diversas asignaturas.

Respecto a la rentabilidad

- La figura 33 informa que el 83% confirmaron que el financiamiento si mejora la rentabilidad de sus empresas.
- La tabla 34 da a conocer que también el 83% confirmaron que la capacitación si mejora su rentabilidad en su empresa.
- La figura 35 muestra que el 83% se siente satisfecho por ver mejorar a su empresa en los últimos años.
- La figura 36 da a conocer que el 17% confirmaron que bajó su nivel de rentabilidad en el último año.

VII. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Personas que trabajan a esa edad ya no sería recomendable, más bien dar ese puesto o cargo a un familiar más joven y así poder establecer ciertas estrategias de venta mucho mejor.

- También dar la oportunidad a las mujeres ya que tienen el derecho de aprender.
- Al tener estudios superiores pueden buscar otras alternativas de seguir avanzando cada día más.
- Estando en ese estado de soltería pueden aprovechar mejor ciertas oportunidades que se les presente e ir obteniendo conocimientos y experiencia.
- Será mejor que se capaciten aquellos que no estudiaron ninguna carrera, ya que por lo menos que aprendan lo principal y lo básico que les servirá mucho para su empresa.

Respecto a las micro y pequeñas empresas

- No solamente se pueden dedicar al comercio, sino también a brindar un servicio y asesorarse e implementar su negocio.
- Si funcionan desde hace años les recomiendo que se actualicen al mundo de hoy, si en caso son personas con edad avanzada.
- Al ser formales que sigan cumpliendo con todas sus obligaciones y responsabilidades tanto por dentro y fuera de la empresa.
- Si en caso con el tiempo algunas empresas crecen, les recomendaría a que se informen a qué régimen pasarse.
- Al tener trabajadores eventuales que sea lo necesario.
- Al obtener ganancia lo tienen que invertir y/o ahorrar y no comprar mercadería en exceso.

Respecto al financiamiento

- Solamente por un tiempo trabajen con capital ajeno, porque todo ese interés que pagan es un gasto y no les genera mucha rentabilidad (para algunos).
- Si recurren más al Banco de la Nación u otro banco asegúrense cuanto de financiamiento va a sacar y en qué invertirlo.
- Al no sacar financiamiento muchas veces puede ser que desconozcamos ciertos pasos o requisitos o también no saquemos préstamos porque no hace falta en cierto tiempo.
- Si quieren obtener un préstamo rápido y fácil están las Cajas de ahorro y crédito.
- Les recomiendo que no retiren mucho préstamo para no pagar mucho interés.
- Mejor es no tener usureros porque muchas veces se tiene problemas con el trato y no es seguro.
- Aunque los usureros cobren menos interés no les recomiendo.
- Mejor que no tengan otra forma de financiamiento, así se evitan de pagar más intereses.
- No es recomendable tener varias entidades en sacar préstamos, porque el pago de intereses muchas veces no lo tenemos a tiempo.
- Una entidad bancaria es más segura y con más facilidades de crédito, ya que si tienes un dinero guardado en un banco, estará seguro.
- Soliciten un crédito de acuerdo a la situación, al crecimiento y al desarrollo de la empresa.
- Primero debe pensar en qué invertir, para qué y cómo y luego tomar esa decisión de cuánto dinero solicitar al banco.

- Está bien a largo plazo, para que pueda darse ese tiempo en tener una cierta cantidad de dinero e ir pagando poco a poco.
- También les recomendó para su capital, porque a través de eso compramos para nuestra mercadería y mediante eso obtenemos utilidad.

Respecto a la capacitación

- La capacitación es muy importante, y por eso sí o sí uno como empresario tiene que capacitarse y obtener conocimientos.
- La capacitación siempre tiene que darse y actualizarse sobre temas de gran importancia aunque mínimo una vez al año.
- Capacitarse sobre temas de financiamiento es de gran importancia y otros temas más, porque nos dará a conocer ciertos procesos e información e ir conociendo nuestra situación financiera de la empresa.
- Les recomiendo que a todo personal que labore en una empresa, incluido el personal de limpieza debe ser capacitado.
- En si la capacitación viene a ser una inversión para aquellos que han obtenido buena utilidad en un periodo, pero para los que han obtenido una utilidad mínima a veces lo consideran como un gasto.
- La capacitación al ser relevante los empresarios tienen quedar mucha importancia para tomar buenas decisiones minimizando los gastos y maximizando las utilidades.
- Les recomiendo que se capaciten en los cursos de mayor importancia según la función que desempeñan o cuando sea necesario.

Respecto a la rentabilidad

- El financiamiento mejorará la rentabilidad si en caso se tiene una alternativa de decisión para aplicarlo en las inversiones como una estrategia financiera y por eso debe ser analizada desde su origen.
- La capacitación si mejora la rentabilidad al capacitar al personal de forma constante y oportuna para que pueda conocer, planear y realizar sus actividades y trabajar en equipo tomando buenas decisiones.
- Al ver un mejoramiento en nuestra empresa hagamos lo posible a que pueda seguir mejorando obteniendo una rentabilidad de acuerdo a la meta y cumpliendo con todos los objetivos planeados.
- Si en un periodo se tuvo una rentabilidad menor es necesario analizar nuestros estados financieros con el fin de mejorar el rendimiento productivo, elevando la capacidad de los trabajadores, en las mejoras de habilidades, actitudes y conocimientos y sobre todo liderazgo.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta M. y Medina H. (1999) *Función financiera y estrategia competitiva de la empresa*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 5, N°2, 1999, pp. 55-68
- Acosta M., González P. y Correa R. (2000) *Fuentes de rentabilidad en las Mypes y Pymes canaria*. Universidad de La Laguna. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
- Alberdi J. & Pérez K. (2006), en *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas*. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>
- Araujo, C. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 - 2010*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Pucallpa, Perú.
- Chiroque, Z. (2012). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artículos de ferreterías del mercado modelo de Piura , periodo 2012*”, tesis para obtener el título profesional de contador público, Escuela profesional de contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- De la Mora, M. (2006). *Necesidades de Financiamiento en las Pequeñas Empresas Manufactureras del Municipio de Colima*. Consultado el 20/11/2015.<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/1234567>

89/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIAN
A_CECILIA.pdf

Díaz, Hugo (1996). “*Capacitación y reconversión laboral en el Perú*”.

Documento preparado para el Seminario Subregional Tripartito
“Reconversión y capacitación laboral para el siglo XXI: países andinos”,
Proyecto RLA/94/M10/SPA de la Organización Internacional del
Trabajo.

Dondero, (2008), “*La importancia de las micro empresas en Atlanta*”

[erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../121633201311271054
41. pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf) pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia,
Atlanta Enciclopedia de Economía (2009), *Financiar*. Recuperado de
<http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*.

(Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España).
Recuperado de
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Fleitman Jack. (2013, agosto 12). *Importancia de la capacitación para la
competitividad*. Recuperado de

[https://www.gestiopolis.com/importanciade-la-capacitacion-para-la-
competitividad/](https://www.gestiopolis.com/importanciade-la-capacitacion-para-la-competitividad/)

Fraternidad, S. (2016). *Plataforma de Crowdfunding*,

<https://www.sumafraternidad.org/que-es-crowdfunding/>

- Fuero, M. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro ebanistería, del distrito de Callería, período 2009 – 2010.*
- Gitman (1996: p. 175) *Libro principios de la administración financiera.*
[http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wpcontent/uploads/2015/04/1 Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf](http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wpcontent/uploads/2015/04/1%20Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf)
- Gómez, M. A., García P. de L. D., Marín H.S. (2009). *Restricciones a la financiación de la Pyme en México*, Una aproximación empírica, *Análisis Económico*, XXIV (57), 217-238, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México.
<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCv=e=41312227011>
- Hernández, (2002). *Fortalecimiento de las Mypes para la Competitividad. San Martín.*
- Hernández, C. (2014) *Capacitación para las mypes en gestión de calidad empresarial* [https://pymex.pe/liderazgo/capacitacion/capacitacion-para-lasmypes-en gestión-de-calidad-empresarial](https://pymex.pe/liderazgo/capacitacion/capacitacion-para-lasmypes-en-gestion-de-calidad-empresarial)
<http://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>
<https://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- López Bautista Jorge Luis. (2014, Marzo 26). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas>

- López S. y Contreras S (2009) *Estrategia y decisiones financieras: factores de competitividad empresarial en Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 123, 2009.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/lscs12.htm>
- Lozano F. (2013) *Mypes, inclusión y desarrollo en el Perú*.
<http://www.elanalista.com/?q=node/195>
- Lucas A. (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>
- Martin, J. (2014). *Las 10 plataformas de crowdfunding más activas en Latinoamérica* <http://pulsosocial.com/2015/06/04/las-10-plataformas-decrowdfunding-mas-activas-en-latinoamerica/>
- Martínez, M. (2011). *Contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. México*. Tesis para optar la maestría en la universidad de México.
 Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/materias/tesis-rentabilidad-pyme/0>
- Moreno, L. (2005). *Banco interamericano de desarrollo (BID)*
<http://www.iadb.org/es/acerca-de-nosotros/acerca-del-bancointeramericano-de-desarrollo,5995.html>
- OIT. 1998. *Foro para la consolidación del sistema nacional de capacitación y formación profesional*. Memoria. Panamá: INAFORP, 1998 37p.
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/resenas/octubre/inaforp.htm> > (15/05/2007; 19:00 h).

Oroche M. T. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012*. (pp. 5). (Tesis de pregrado en contabilidad Universidad Católica los Ángeles de Chimbote) Recuperado de la Biblioteca virtual de Uladech.

Porter (1988). *Competitividad y rentabilidad financiera*
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>

Quincho (2013), en un estudio denominado *la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mype*, Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamientomypes/financiamiento-mypes.shtml#introduccion>

Rengifo, S. (2011). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo - Conibo del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*”, tesis para obtener el título profesional de contador público, escuela profesional de contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez Estrada, M. y Ramírez Buendía, P. (1991). *Administración de la capacitación. México: McGraw-Hill*.

Salinas, J. (2013). *El crowdfunding: Una útil herramienta para financiar emprendimientos*

<http://archivo.elcomercio.pe/economia/negocios/quecrowdfunding-como-puede-ayudar-financiar-emprendimiento-noticia-1680011>

Sánchez, Juan Pedro (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. 2002.

[citada 2008 Jul 18 Recuperado desde:

<http://www.google.com.pe/searchhl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>.

Santiago G. (2010), *Políticas financiera de la empresa*. (pp. 144-145) [Versión

Adobe Digital].

<http://www.monografias.com/trabajos58/formacionelfinanciamientosusteorias>.

Tamayo y Flores. (2011), *Teorías del Financiamiento de pequeña escala en*

Ecuador. Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 31, 2011

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1180/FINANCIAMIENTO_MYPES_DEL_AGUILA_ROMERO_LECY_ESTHER.pdf?sequence=1

Veleceta, (2013) “*Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes*

(Tesis de Maestría), Universidad de Cuenca.

Recuperado de:

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Yaya P. (1991), *¿Qué es financiamiento?* Recuperado de

<https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW>

Zamora, A. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los*

sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. México.

Disponible en:

<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/introduccion.html>

IX. ANEXOS

9.1 Carátula



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN CONTABILIDAD**

AUTOR

Sanchez Zumaeta Alexander Julinho

ASESOR

Mg. CPCC. Ramirez Panduro Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERÚ

2017

9.2 Cuestionario



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.**

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:/...../2017

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..... Incompleta.....
Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior universitaria: completa..... incompleta
- 1.4 **Estado Civil:** Soltero.....Casado.....Conviviente.....Divorciado... Otros.....
- 1.5 **Profesión:**.....
- 1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

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

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

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

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

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....

Otros Especificar.....

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

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

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

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

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si (.....) No (.....)

Pucallpa, julio del 2017

9.3 ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

AUTOR: Bach. Sanchez Zumaeta Alexander Julinho

TUTOR: Mg. CPCC. Ramirez Panduro Jorge Alfredo

I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017. Además, la investigación fue descriptiva y para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra también de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas cerradas (dicotómicas y politómicas), utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los representantes;** que aun si hay personas que trabajan hasta una edad avanzada 64 años, el 73%.de los representantes son del sexo masculino, así también la gran parte si tuvieron estudios superiores, el cual hasta el momento el 13% aún son solteros; pero un 20% no han estudiado ninguna carrera.

Respecto a las características de las microempresas; el 100% de todos los representantes encuestados se ocupan al comercio y nos informa que hay empresas que funcionan desde hace 30 años, dando a conocer que todas las empresas son formales. La mayoría de empresas tienen de 1 a 5 trabajadores que en cierto tiempo

necesitan trabajadores eventuales y así obtener ganancia. **Respecto al financiamiento;** El 100% (30) de los representantes trabajan con capital ajeno, el cual muestra que el 27% recurren más al Banco de la Nación para obtener financiamiento y otros 6 de ellos no sacaron ningún financiamiento. También unos cuantos de ellos recurren a Cajas municipales pagando tasas de interés diferente. Pero ningún empresario nos confirma que obtiene financiamiento de prestamistas, usureros o de otra forma de financiamiento. El 80% de las Mypes eligen más a las entidades bancarias el cual dan mayor facilidad de crédito, ya que todos los empresarios si recibieron créditos solicitados, algunos de ellos más de S/. 50000.00 a largo plazo para así aumentar su capital. **Respecto a la capacitación;** el 60% (18) si reciben capacitación, pero que en el último año un 13% de empresarios no se capacitaron. La mayoría de representantes tuvieron solamente capacitación en financiamiento, el cual sus personales de los gerentes también se capacitaron. El 90% si consideran a la capacitación como una inversión y confirman que la capacitación si es relevante. Además, se capacitaron en diversas asignaturas. **Respecto a la rentabilidad;** el 83% confirmaron que el financiamiento si mejora la rentabilidad de sus empresas, además da a conocer que la capacitación si mejora su rentabilidad en su empresa y se sienten satisfecho por ver mejorar a su empresa en los últimos años. En cambio el 17% confirmaron que su nivel de rentabilidad bajó en el último año.

II. INTRODUCCIÓN

Hoy en día en la actualidad según la experiencia internacional las micro y pequeñas empresas (desde adelante Mypes) representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la

reducción de la heterogeneidad estructural; sin embargo la dimensión del financiamiento, capacitación y rentabilidad hacia las Mypes constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor, entre otros aspectos.

En relación al presente trabajo, se hará referencia a la caracterización del problema, el cual nos permitirá tener un mejor planeamiento del tema y del negocio mencionado. También, constará de un enunciado del problema con la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características principales del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, con el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017? En base a este enunciado se llegará al objetivo general, el cual será determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017. En mención a esto, se propondrá los objetivos específicos que consta las metas asignadas, y son lo siguiente; en describir cada característica principal de los representantes y/o gerentes legales de todas las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio, para el rubro rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017; también describir las características principales de todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, con el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017; así mismo dar descripción a las características principales del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de

Callería; de la misma manera dar a conocer las descripciones de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017; y finalmente describir las características principales de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017. En relación a estos objetivos desarrollaré lo que quiero alcanzar y daré a conocer.

Por otra parte, este trabajo de investigación contiene una justificación, lo cual está justificada porque da conocer un nivel descriptivo en la caracterización del financiamiento, la capacitación y sobre todo la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali.

Investigando lo antes mencionado nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; y nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad en sectores productivos y de servicios aplicando los conocimientos teóricos en forma práctica. En este caso, si bien es cierto en el Perú las Mypes conforman el grueso tejido empresarial, del total de empresas existentes en el país un aproximado del 98.4% son Mypes, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando de esta manera el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009).

Así también, la investigación de este proyecto es porque la compra y venta de insumos agrícolas es de alta relevancia para proveedores y distribuidores, en conocer su cartera de clientes, y poder segmentarla acorde a algunos criterios

indicados. Además, la segmentación trae consigo beneficios concretos y de alto valor, como por ejemplo: mejorar la rentabilidad del negocio, establecer servicios especializados acorde a las necesidades de cada segmento, aumentando la lealtad de los mismos, y establecer procesos de negocios que les permitan marcar diferencias respecto de sus competidores directos.

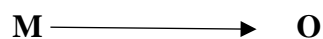
Por último, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental, transversal, descriptivo y retrospectivo.

El diseño siguió la siguiente fórmula:



Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

No experimental

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

Transversal

Fue transversal porque la investigación se centra en el nivel de una o diversas variables en un momento dado.

Descriptivo

Fue descriptivo porque la investigación se limitó a describir las variables en estudio.

Retrospectivo

Fue retrospectivo porque son hechos estudiados y los datos se obtuvieron de archivos que los sujetos o los profesionales refieren.

Población y muestra

Población

La población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.

Muestra

Como muestra se encuestó a 30 microempresas (igual que la población) del sector comercio rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería 2017.

Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas	Características de los propietarios de las micro y pequeñas empresas,	Edad	Años	Razón
		Sexo	Masculino	Nominal
			Femenino	

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	sector comercio rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	Grado de Instrucción	Primaria	Nominal
			Secundaria	
			Instituto	
			Universidad	
			Sin instrucción	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
El Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Giro de negocio de las micro y pequeñas empresas	Especificar	Nominal
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	1 año	Razón
			2 años	
			3 años	
			Más de 3 años	
		Número de trabajadores	1 a 5	Razón
			6 a 10	
			11 a 30	
			16 - 20	
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Maximizar ganancias	Nominal
			Dar empleo a la familia	
			Generar ingresos para la familia	
			Otros: especificar	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio en el rubro compra y venta de los insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de los sectores comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Si	Nominal
			No	
		Recibió crédito	Si	Nominal
			No	
		Monto del crédito solicitado	No especifica	Cuantitativa
		Monto del crédito recibido	No especifica	Cuantitativa
		Entidad a la que solicitó el crédito	Bancaria	Nominal
			No bancaria	
		Entidad que le otorgó el crédito	Bancaria	Nominal
			No bancaria	
		Tasa de interés cobrada por el crédito	No especifica	Cuantitativa
		Crédito oportuno	Si	Nominal
			No	
Crédito inoportuno	Si	Nominal		
	No			
Monto del crédito: Suficiente	Si	Nominal		
	No			
Insuficiente	Si			
	No			
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Si	Nominal		
	No			

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Capacitación de todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Son algunas características	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Si	Nominal
			No	
	relacionadas a la capacitación del personal de las micro y	Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Uno	Ordinal
			Dos	
			Tres	
			Más de tres	
	de las micro y	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Si	Nominal
No				

rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	pequeñas empresas del sector comercio,	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Uno	Ordinal	
			Dos		
			Tres		
			Más de tres		
	rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.		Inversión del crédito	Nominal
				Marketing empresarial	
				Manejo empresarial	
				Otros: especificar	
	rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Considera la capacitación como una inversión.		Si	Nominal
				No	
	rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	La capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.		Si	Nominal
				No	
rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	La capacitación mejoró la competitividad de su empresa.		Si	Nominal	
			No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Índice de medición	Escala de medición
Rentabilidad de todas las micro y pequeñas empresas, sector comercio en el rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	Conocimiento de los gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.	Si	Nominal
			No	
Rubro compra y venta de insumos agrícolas en el distrito de Callería, 2017.	Conocimiento de los gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Si	Nominal
			No	

Fuente: Sanchez (2017).

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas (dicotómicas y politómicas), referente a todos los objetivos específicos señalados, según el concepto operacional de las variables.

Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo. Para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS, versión 22 mediante tablas y gráficos estadísticos tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

IV. RESULTADOS

Respecto a los representantes

- La tabla 1 presenta que un 30% tienen entre 33 a 40 años, el 37% entre 41 a 48 años, así mismo 6 de ellos tienen entre 49 y 56 años y el resto de 57 a 64 años de edad.
- La figura 2 muestra que un 27% (8) son del sexo femenino, mientras que del sexo masculino son 46% más que del sexo femenino, es decir 73% en la cual representa 22 de ellos.

- La figura 3 muestra que la mayoría de representantes si tuvieron estudios superiores; el 37% son de instrucción superior universitario completa y el 30% de superior no universitario completa.
- La tabla 4 presenta que del 100% de representantes; 13% son solteros; 50% de ellos son casados, un 27% conviven y lastimosamente un 10% (3) se divorciaron.
- La figura 5 muestra que un 13% estudiaron agricultura, el 20% son de profesión contador, así también el 30% son administradores, el 17% son ingenieros y un 20% del resto no estudiaron ninguna profesión.

Respecto a las micro y pequeñas empresas

- La tabla 6 muestra que todos los representantes legales encuestados, es decir el 100% se ocupa al comercio y/o a actividades de compra y venta de insumos agrícolas.
- La figura 7 muestra que de los 30 encuestados, 5 de ellos tienen un tiempo trabajando de 5 a 10 años, 12 de ellos de 11 a 20 años, 7 de ellos entre 20 a 30 años y el resto más de 30 años.
- La tabla 8 presenta que la formalidad de todas las empresas es un 100%.
- La tabla y figura 9 muestra que la mayor parte de las Mypes (73%) tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, 17% tienen de 6 a 10 trabajadores permanentes, 7% de 11 a 30 trabajadores permanentes y 3% más de 30 trabajadores permanentes.
- La figura 10 muestra que 20 empresas en cierto periodo necesitan de 1 a 5 trabajadores eventuales, 7 de ellas entre 6 a 10 trabajadores, 2 de ellas de 11 a 30 y solamente una empresa más de 30 trabajadores.
- La tabla 11 presenta que el motivo de formación de todas las mypes es para obtener ganancia o utilidad e ir creciendo cada día más.

Respecto al financiamiento

- La figura 12 muestra que el 100% de todos los empresarios trabajan con capital ajeno, osea de terceros, mientras que con capital propio ninguno.
- La tabla y figura 13 presenta una relación en la que un 27% de las Mypes en estudio recurren más al Banco de la nación, 20% de ellas recurren al Banco de crédito, un 17% al BBVA Continental, el 10% recurren a Scotiabank, el 7% al BCRP, en cambio un 20% no recurren a ninguna entidad bancaria.
- La figura 14 muestra que 7 de ellos pagan una tasa mensual entre 1% a 2%, 14 de ellos pagan entre 3% y 4%, 4 de ellos pagan un interés de 5% a 6% y 6 de los representantes no pagan ninguna tasa de interés, debido a que no han sacado financiamiento en una entidad bancaria.
- La figura 15 presenta que de los 30 encuestados, 1 de los empresarios de las mypes recurren a Caja Piura, 2 de los empresarios recurren a Caja Maynas, así también 1 de ellos a Caja Huancayo y 2 recurren a Crediscotia; mientras el restante no obtienen financiamiento de ninguna entidad no bancaria.
- La tabla 16 muestra que un 3% de los representantes (1) paga una tasa de interés del 0.8%, el 7% (2) paga una tasa de interés de 1.1% a 2%, el 10% paga una tasa de 2.1% a 3%, y el 80% no paga ninguna tasa de interés, porque no están acogidos a ninguna entidad no bancaria.
- La tabla 17 muestra que ninguna empresa obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- La figura 18 presenta que el 100% de las mypes no pagan ninguna tasa de interés mensual, esto debido a que no pertenecen a ningún personal que les de préstamo.

- La figura 19 presenta que todo el 100% de las mypes no tienen otras formas de financiamiento.
- La figura 20 muestra un 100% de las mypes que no pagan ninguna tasa de interés a otras entidades ni tampoco tienen otra forma de financiamiento.
- La tabla 21 presenta que el 80% de las Mypes eligen mayormente a las entidades bancarias que dan mayores facilidades de crédito.
- La figura 22 muestra que el 100% de encuestados (30) si recibieron créditos a los montos solicitados.
- La figura 23 muestra que el 17% manifestaron que recibieron un préstamo promedio de S/.1000.00 a S/. 5000.00, así también el 47% manifestó haber recibido un monto entre S/. 6000.00 a S/. 15000.00, el 30% recibió de S/ 16000.00 a S/. 30000.00 y un 7% manifestó que recibió un crédito más de S/ 50000.00.
- La tabla y figura 24 muestra que 5 de los representantes, es decir 17% manifestaron que el financiamiento recibido fue a corto plazo. La cantidad de 25 de ellos, es decir 83% han manifestado que recibieron un financiamiento a largo plazo.
- La figura 25 presenta el porcentaje de cada valor asignado a la inversión. Un 37% de los representantes necesitó para su capital, el 20% lo utilizó para el mejoramiento de su empresa, 33% lo invirtió en activos fijos y un 10% para programas de capacitación.

Respecto a la capacitación

- La figura 26 muestra que el 60% si recibió capacitación del crédito financiero, en cambio el 40% no recibió ninguna capacitación sobre el financiamiento.

- La tabla 27 presenta que un 13% no tuvieron capacitación en el último año, el 27% solamente tuvo capacitación de un curso, un 47% han tenido capacitación de dos cursos y un 13% tuvieron tres cursos de capacitación en el último año.
- La figura 28 muestra que el 60% han tenido capacitación en inversión del crédito financiero, el 13% se capacitaron en manejo empresarial, un 7% tuvieron capacitación en administración de RR.HH., y otro 7% en marketing empresarial y el 13% se capacitaron en otros cursos.
- La tabla 29 muestra que un (1) curso de capacitación recibieron 5 microempresarios, en 2 cursos se capacitaron 14 personales, los que recibieron 3 cursos de capacitación hicieron un porcentaje del 30% y los personales que tuvieron más de tres capacitaciones hicieron un porcentaje del 7%.
- La figura 30 muestra, del 100% de encuestados, 90% de ellos si consideran a la capacitación como una inversión, pero el 10% aún no lo consideran como inversión.
- La tabla 31 presenta un 90% que la capacitación si es relevante para las empresas, mientras que para un 10% no lo es.
- La figura 32 muestra que de los 30 encuestados, 9 dieron a conocer que sus trabajadores se capacitaron en gestión empresarial, 5 dieron a conocer que se capacitaron en el manejo eficiente del microcrédito, 12 se capacitaron en prestación de mejor servicio a los clientes y 4 solamente en la toma de decisiones.

Respecto a la rentabilidad

- La figura 33 muestra que al 83% de los representantes confirmaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; en cambio el 17% dieron a conocer que no mejoró su rentabilidad.

- La tabla 34 muestra, un 23 de los representantes confirmaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa; pero 7 de ellos opinaron que no mejora la rentabilidad de la empresa.
- La figura 35 muestra que el 83% si se siente satisfecho porque su rentabilidad ha mejorado en los últimos años, mientras que el 17% tiene que seguir poniendo más entusiasmo más que su rentabilidad no baje.
- La figura 36 muestra un 17% (5) de los representantes que su nivel de rentabilidad no bajó en el último año, más bien siguió creciendo; mientras que un 83% (25) dieron a conocer que su nivel de rentabilidad disminuyó en el último año.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los representantes

- La tabla 1 da a conocer que aun si hay personas que trabajan hasta una edad avanzada (64 años).
- La figura 2 muestra que la mayoría de representantes son del sexo masculino (73%).
- La figura 3 da a entender que la gran parte si tuvieron estudios superiores.
- La tabla 4 presenta que el 13% aún son solteros.
- La figura 5 muestra que un 20% no han estudiado ninguna carrera.

Respecto a las micro y pequeñas empresas

- La tabla 6 nos da un total que todos los representantes encuestados se ocupan al comercio.
- La figura 7 nos informa que hay empresas que funcionan desde hace 30 años.
- La tabla 8 da a conocer que todas las empresas son formales.

- La figura 9 muestra que la mayoría de empresas tienen de 1 a 5 trabajadores.
- La figura 10 muestra que todas las empresas necesitan en cierto periodo trabajadores eventuales.
- La tabla 11 da a conocer que el motivo de todas las empresas es para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento

- La figura 12 muestra que todos los representantes trabajan con capital ajeno.
- La figura 13 muestra que el 27% recurren más al Banco de la Nación.
- La figura 14 muestra que 6 de ellos no sacaron ningún financiamiento.
- La figura 15 presenta que cada quien recurre a Cajas municipales.
- La tabla 16 muestra cada quien paga tasas de interés diferente.
- La tabla 17 nos informa que ningún empresario obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- La figura 18 presenta que ningún empresario paga intereses a usureros.
- La figura 19 presenta que el 100% de empresas no tienen otra forma de financiamiento.
- La figura 20 muestra que ninguna empresa paga intereses a otra empresa.
- La tabla 21 da a conocer que el 80% de las Mypes eligen a las entidades bancaras el cual dan mayor facilidad de crédito.
- La figura 22 indica que todos si recibieron créditos solicitados.
- La figura 23 indica que el 7% recibió un crédito más de S/. 50000.00.
- La figura 24 muestra que el 83% reciben financiamiento a largo plazo.
- La figura 25 da a conocer que el 37% saca un préstamo para su capital.

Respecto a la capacitación

- La figura 26 informa que el 60% si reciben capacitación.
- La tabla 27 nos dice que en el último año un 13% de empresarios no se capacitaron.
- La figura 28 da a conocer que la mayoría de representantes tuvieron capacitación en financiamiento.
- La tabla 29 muestra que sus personales de los gerentes también se capacitaron.
- La figura 30 informa que el 90% si consideran a la capacitación como una inversión.
- La tabla 31 da a entender que 90% de ellos confirman que la capacitación si es relevante.
- La figura 32 muestra que los empleados se capacitaron en diversas asignaturas.

Respecto a la rentabilidad

- La figura 33 informa que el 83% confirmaron que el financiamiento si mejora la rentabilidad de sus empresas.
- La tabla 34 da a conocer que también el 83% confirmaron que la capacitación si mejora su rentabilidad en su empresa.
- La figura 35 muestra que el 83% se siente satisfecho por ver mejorar a su empresa en los últimos años.
- La figura 36 da a conocer que el 17% confirmaron que bajó su nivel de rentabilidad en el último año.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Personas que trabajan a esa edad ya no sería recomendable, más bien dar ese puesto o cargo a un familiar más joven y así poder establecer ciertas estrategias de venta mucho mejor.
- También dar la oportunidad a las mujeres ya que tienen el derecho de aprender.
- Al tener estudios superiores pueden buscar otras alternativas de seguir avanzando cada día más.
- Estando en ese estado de soltería pueden aprovechar mejor ciertas oportunidades que se les presente e ir obteniendo conocimientos y experiencia.
- Será mejor que se capaciten aquellos que no estudiaron ninguna carrera, ya que por lo menos que aprendan lo principal y lo básico que les servirá mucho para su empresa.

Respecto a las micro y pequeñas empresas

- No solamente se pueden dedicar al comercio, sino también a brindar un servicio y asesorarse e implementar su negocio.
- Si funcionan desde hace años les recomiendo que se actualicen al mundo de hoy, si en caso son personas con edad avanzada.
- Al ser formales que sigan cumpliendo con todas sus obligaciones y responsabilidades tanto por dentro y fuera de la empresa.
- Si en caso con el tiempo algunas empresas crecen, les recomendaría a que se informen a qué régimen pasarse.
- Al tener trabajadores eventuales que sea lo necesario.
- Al obtener ganancia lo tienen que invertir y/o ahorrar y no comprar mercadería en exceso.

Respecto al financiamiento

- Solamente por un tiempo trabajen con capital ajeno, porque todo ese interés que pagan es un gasto y no les genera mucha rentabilidad (para algunos).
- Si recurren más al Banco de la Nación u otro banco asegúrense cuanto de financiamiento va a sacar y en qué invertirlo.
- Al no sacar financiamiento muchas veces puede ser que desconozcamos ciertos pasos o requisitos o también no sacamos préstamos porque no hace falta en cierto tiempo.
- Si quieren obtener un préstamo rápido y fácil están las Cajas de ahorro y crédito.
- Les recomiendo que no retiren mucho préstamo para no pagar mucho interés.
- Mejor es no tener usureros porque muchas veces se tiene problemas con el trato y no es seguro.
- Aunque los usureros cobren menos interés no les recomiendo.
- Mejor que no tengan otra forma de financiamiento, así se evitan de pagar más intereses.
- No es recomendable tener varias entidades en sacar préstamos, porque el pago de intereses muchas veces no lo tenemos a tiempo.
- Una entidad bancaria es más segura y con más facilidades de crédito, ya que si tienes un dinero guardado en un banco, estará seguro.
- Soliciten un crédito de acuerdo a la situación, al crecimiento y al desarrollo de la empresa.
- Primero debe pensar en qué invertir, para qué y cómo y luego tomar esa decisión de cuánto dinero solicitar al banco.
- Está bien a largo plazo, para que pueda darse ese tiempo en tener una cierta cantidad de dinero e ir pagando poco a poco.

- También les recomendó para su capital, porque a través de eso compramos para nuestra mercadería y mediante eso obtenemos utilidad.

Respecto a la capacitación

- La capacitación es muy importante, y por eso sí o sí uno como empresario tiene que capacitarse y obtener conocimientos.
- La capacitación siempre tiene que darse y actualizarse sobre temas de gran importancia aunque mínimo una vez al año.
- Capacitarse sobre temas de financiamiento es de gran importancia y otros temas más, porque nos dará a conocer ciertos procesos e información e ir conociendo nuestra situación financiera de la empresa.
- Les recomiendo que a todo personal que labore en una empresa, incluido el personal de limpieza debe ser capacitado.
- En si la capacitación viene a ser una inversión para aquellos que han obtenido buena utilidad en un periodo, pero para los que han obtenido una utilidad mínima a veces lo consideran como un gasto.
- La capacitación al ser relevante los empresarios tienen quedar mucha importancia para tomar buenas decisiones minimizando los gastos y maximizando las utilidades.
- Les recomiendo que se capaciten en los cursos de mayor importancia según la función que desempeñan o cuando sea necesario.

Respecto a la rentabilidad

- El financiamiento mejorará la rentabilidad si en caso se tiene una alternativa de decisión para aplicarlo en las inversiones como una estrategia financiera y por eso debe ser analizada desde su origen.

- La capacitación si mejora la rentabilidad al capacitar al personal de forma constante y oportuna para que pueda conocer, planear y realizar sus actividades y trabajar en equipo tomando buenas decisiones.
- Al ver un mejoramiento en nuestra empresa hagamos lo posible a que pueda seguir mejorando obteniendo una rentabilidad de acuerdo a la meta y cumpliendo con todos los objetivos planeados.
- Si en un periodo se tuvo una rentabilidad menor es necesario analizar nuestros estados financieros con el fin de mejorar el rendimiento productivo, elevando la capacidad de los trabajadores, en las mejoras de habilidades, actitudes y conocimientos y sobre todo liderazgo.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta M. y Medina H. (1999) *Función financiera y estrategia competitiva de la empresa*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 5, N°2, 1999, pp. 55-68
- Acosta M., González P. y Correa R. (2000) *Fuentes de rentabilidad en las Mypes y Pymes canaria*. Universidad de La Laguna. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
- Alberdi J. & Pérez K. (2006), en *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas*. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>
- Araujo, C. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 - 2010*. Tesis para optar el

título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Pucallpa, Perú.

Chiroque, Z. (2012). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artículos de ferreterías del mercado modelo de Piura , periodo 2012*”, tesis para obtener el título profesional de contador público, Escuela profesional de contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

De la Mora, M. (2006). *Necesidades de Financiamiento en las Pequeñas Empresas Manufactureras del Municipio de Colima*. Consultado el 20/11/2015.
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf

Díaz, Hugo (1996). “*Capacitación y reconversión laboral en el Perú*”. Documento preparado para el Seminario Subregional Tripartito “Reconversión y capacitación laboral para el siglo XXI: países andinos”, Proyecto RLA/94/M10/SPA de la Organización Internacional del Trabajo.

Dondero, (2008), “*La importancia de las micro empresas en Atlanta*”
erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf
pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta

Enciclopedia de Economía (2009), *Financiar*. Recuperado de
<http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

- Fleitman Jack. (2013, agosto 12). *Importancia de la capacitación para la competitividad*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/importanciade-la-capacitacion-para-la-competitividad/>
- Fraternidad, S. (2016). *Plataforma de Crowdfunding*, <https://www.sumafraternidad.org/que-es-crowdfunding/>
- Fuero, M. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro ebanistería, del distrito de Callería, período 2009 – 2010*.
- Gitman (1996: p. 175) *Libro principios de la administración financiera*. <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wpcontent/uploads/2015/04/1Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
- Gómez, M. A., García P. de L. D., Marín H.S. (2009). *Restricciones a la financiación de la Pyme en México*, Una aproximación empírica, Análisis Económico, XXIV (57), 217-238, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México. <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=41312227011>
- Hernández, (2002). *Fortalecimiento de las Mypes para la Competitividad*. San Martín.
- Hernández, C. (2014) *Capacitación para las mypes en gestión de calidad empresarial* <https://pymex.pe/liderazgo/capacitacion/capacitacion-para-lasmypes-en-gestion-de-calidad-empresarial> <http://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/> <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

- López Bautista Jorge Luis. (2014, marzo 26). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas>
- López S. y Contreras S (2009) *Estrategia y decisiones financieras: factores de competitividad empresarial en Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 123, 2009.
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2009/lscs12.htm>
- Lozano F. (2013) *Mypes, inclusión y desarrollo en el Perú*.
<http://www.elanalista.com/?q=node/195>
- Luces A. (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>
- Martin, J. (2014). *Las 10 plataformas de crowdfunding más activas en Latinoamérica*
<http://pulsosocial.com/2015/06/04/las-10-plataformas-decrowdfunding-mas-activas-en-latinoamerica/>
- Martínez, M. (2011). *Contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. México*. Tesis para optar la maestría en la universidad de México. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/materias/tesis-rentabilidad-pyme/0>
- Moreno, L. (2005). *Banco interamericano de desarrollo (BID)*
<http://www.iadb.org/es/acerca-de-nosotros/acerca-del-bancointeramericano-de-desarrollo,5995.html>
- OIT. 1998. *Foro para la consolidación del sistema nacional de capacitación y formación profesional*. Memoria. Panamá: INAFORP, 1998 37p.

<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/resenas/octubre/inaforp.htm>> (15/05/2007; 19:00 h).

Oroche M. T. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, provincia de Coronel Portillo, periodo 2011- 2012*. (pp.5). (Tesis de pregrado en contabilidad Universidad Católica los Ángeles de Chimbote) Recuperado de la Biblioteca virtual de Uladech.

Porter (1988). *Competitividad y rentabilidad financiera*
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>

Quincho (2013), en un estudio denominado *la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mype*, Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamientomypes/financiamiento-mypes.shtml#introduccion>

Rengifo, S. (2011). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo - Conibo del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*”, tesis para obtener el título profesional de contador público, escuela profesional de contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez Estrada, M. y Ramírez Buendía, P. (1991). *Administración de la capacitación*. México: McGraw-Hill.

Salinas, J. (2013). *El crowdfunding: Una útil herramienta para financiar emprendimientos*

<http://archivo.elcomercio.pe/economia/negocios/quecrowdfunding-como-puede-ayudar-financiar-emprendimiento-noticia-1680011>

Sánchez, Juan Pedro (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. 2002. [citada 2008 Jul 18 Recuperado desde:

<http://www.google.com.pe/searchhl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>.

Santiago G. (2010), *Políticas financiera de la empresa*. (pp. 144-145) [Versión Adobe Digital]. <http://www.monografias.com/trabajos58/formacionelfinanciamientosusteorias>.

Tamayo y Flores. (2011), *Teorías del Financiamiento de pequeña escala en Ecuador*.

Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 31, 2011

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1180/FINANCIAMIENTO_MYPES_DEL_AGUILA_ROMERO_LECY_ESTHER.pdf?sequence=1

Velecela, (2013) “*Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes* (Tesis de

Maestría), Universidad de Cuenca. Recuperado de:

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Yaya P. (1991), *¿Qué es financiamiento?* Recuperado de

<https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9j>

W

Zamora, A. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. México*. Disponible en:

<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/introduccion.html>

9.4 DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, Alexander Julinho Sanchez Zumaeta, identificado con DNI N° 71055545 estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de insumos agrícolas del distrito de Callería, 2017”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, Julio 2017

.....
Alexander Julinho Sanchez Zumaeta
DNI N° 71055545

9.5 TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos	Media	Desviación típica	N
Edad	3,45	,506	30
Sexo	1,72	,455	30
Grado de instrucción	2,69	,660	30
Estado civil	1,90	,673	30
Profesión	1,83	1,365	30
Ocupación	2,07	,753	30
Tiempo en el rubro	1,76	,435	30
Número de trabajadores permanentes	2,59	,983	30
Financiamiento	2,52	,829	30
Entidades que obtiene financiamiento	2,10	,409	30
Tasa interés mensual	4,69	,930	30
Entidades otorgan mayor beneficio	2,10	,409	30
Cuántas veces solicito crédito	2,48	,509	30
Le otorgaron el crédito solicitado	2,55	,506	30
Plazo del crédito	2,21	,412	30
Le otorgaron el monto de crédito solicitado	2,45	,506	30
Capacitación otorgamiento crédito financiamiento	3,66	,484	30
Capacitaciones en los últimos dos años	2,90	,310	30
Tipo de curso	1,76	,435	30
La capacitación es una inversión	1,24	,435	30
La capacitación es relevante para la empresa	2,07	1,981	30
El financiamiento mejor la rentabilidad	1,31	,471	30
La capacitación mejoro la rentabilidad	1,34	,484	30
La rentabilidad mejoro los últimos dos años	1,31	,471	30
Inversión del financiamiento	1,10	,310	30

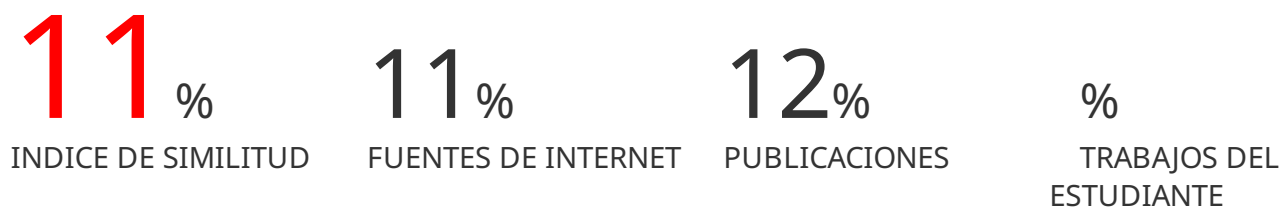
9.6 Base de datos de las encuestas

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interés mensual paga	Prestamistas o usureros	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años
Edad	1,000	-.488	.163	-.477	.000	.000	-.146	-.192	.373	.163	-.208	.163	-.199	-.090	-.319	-.319	.074	-.083	.171	-.269	.090	-.163	.000	.163	.000	-.163	-.248	.248
Sexo	-.488	1,000	-.048	.587	-.327	-.327	-.471	-.282	-.218	-.429	.475	-.048	.467	.447	.405	.405	-.239	-.267	.350	.184	.053	.429	.327	.429	-.218	-.048	.218	-.218
Grado de instrucción	.163	-.048	1,000	.251	-.218	-.218	-.171	-.563	.218	-.048	.134	-.429	-.029	.079	.218	.218	-.239	-.024	.150	-.184	-.053	.048	.218	-.429	-.327	.524	.509	-.509
Estado civil	-.477	.587	.251	1,000	.128	.128	-.527	.000	-.128	.307	-.222	-.587	.017	-.200	-.128	-.128	-.497	-.413	-.382	-.355	-.586	-.307	.512	-.307	-.128	.251	.128	-.128
Profesión	.000	-.327	-.218	.128	1,000	1,000	.294	.000	.250	.764	-.753	-.400	-.535	-.662	-.643	-.643	-.647	-.722	-.688	-.662	-.662	-.764	.250	-.218	.250	-.218	-.667	.667
Ocupación	.000	-.327	-.218	.128	1,000	1,000	.294	.000	.250	.764	-.753	-.400	-.535	-.662	-.643	-.643	-.647	-.722	-.688	-.662	-.662	-.764	.250	-.218	.250	-.218	-.667	.667
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	-.146	-.471	-.171	-.527	.294	.294	1,000	.127	-.049	-.043	.011	.185	-.223	-.165	.196	.196	-.020	-.022	.022	.189	.071	.043	-.294	.043	-.294	-.385	-.196	.196
Número de trabajadores permanentes	-.192	.282	-.563	.000	.000	.000	.127	1,000	-.645	-.282	.216	.470	.518	.311	.000	.000	.514	.287	.296	.466	.311	.282	.000	.563	-.323	-.282	.000	.000
Número de trabajadores eventuales	.373	-.218	.218	-.128	.250	.250	-.049	-.645	1,000	.327	-.363	.036	-.802	-.642	-.071	-.071	-.348	-.389	-.172	-.542	-.391	-.327	-.250	-.327	.375	-.327	-.167	.167
Como financia su actividad productiva	.163	-.429	-.048	.307	.764	.764	.043	-.282	.327	1,000	-.987	-.524	-.700	-.867	-.842	-.842	-.847	-.946	-.901	-.867	-.867	-1,000	.327	-.524	.327	-.048	-.509	.509
Entidades Bancarias	-.208	.475	.134	-.222	-.753	-.753	.011	.216	-.663	.475	1,000	.738	.894	.853	.853	.853	.772	.924	.871	.826	.826	.987	-.223	.499	-.363	.134	.502	-.502
Que tasa de interés mensual paga	.163	-.048	-.429	-.587	-.400	-.400	.185	.470	.036	-.524	.378	1,000	.117	.254	.322	.322	.774	.542	.567	.604	.604	.524	-.691	.365	.036	-.429	.267	-.267
Cajas o financieras	-.199	.467	-.029	.017	-.535	-.535	-.223	.518	-.802	-.700	.738	1,000	.117	.254	.322	.322	.774	.542	.567	.604	.604	.524	-.691	.365	.036	-.429	.267	-.267
Que tasa de interés mensual paga	-.090	.447	.079	-.200	-.662	-.662	-.165	.311	-.542	-.867	.894	.254	.917	1,000	.533	.533	.803	.896	.801	.710	.855	.867	.060	.604	-.241	.342	.441	-.441
Prestamistas o usureros	-.319	.405	.218	-.128	-.643	-.643	.196	.000	-.071	-.842	.853	.322	.344	.533	1,000	.469	.683	.688	.705	.533	.842	.842	-.429	.218	-.429	-.094	.429	-.429
Que tasa de interés mensual paga	-.319	.405	.218	-.128	-.643	-.643	.196	.000	-.071	-.842	.853	.322	.344	.533	1,000	.469	.683	.688	.705	.533	.842	.842	-.429	.218	-.429	-.094	.429	-.429
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.074	.239	-.239	-.497	-.647	-.647	-.020	.514	-.348	-.847	.772	.774	.678	.803	.469	.469	1,000	.896	.845	.803	.922	.847	-.348	.630	-.100	-.022	.431	-.431
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.083	.267	-.024	-.413	-.722	-.722	-.022	.287	-.389	-.946	.924	.542	.757	.896	.683	.683	.896	1,000	.816	.896	.963	.946	-.389	.461	-.111	.218	.461	-.461
Monto promedio del crédito otorgado	.171	.350	.150	-.382	-.688	-.688	.022	.296	-.172	-.901	.871	.567	.598	.801	.688	.688	.845	.816	1,000	.663	.801	.901	-.172	.651	-.459	-.100	.459	-.459
Tipo de crédito solicitado	-.269	.184	-.184	-.355	-.662	-.662	.189	.466	-.542	-.867	.826	.676	.676	.710	.705	.705	.803	.896	.663	1,000	.855	.867	-.542	.342	-.241	.079	.441	-.441
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.090	.053	-.053	-.586	-.662	-.662	.071	.311	-.391	-.867	.826	.604	.716	.855	.533	.533	.922	.963	.801	.855	1,000	.867	-.391	.473	-.090	.210	.441	-.441
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.163	.429	.048	-.307	-.764	-.764	.043	.282	-.327	-.1,000	.987	.524	.700	.867	.842	.842	.847	.946	.901	.867	.867	1,000	-.327	.524	-.327	.048	.509	-.509
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.000	.327	.218	.512	.250	.250	-.294	.000	-.250	.327	-.223	-.691	.200	.060	-.429	-.429	-.348	-.389	-.172	-.542	-.391	-.327	1,000	.218	-.250	.218	-.167	.167
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.163	.429	-.429	-.307	-.218	-.218	.043	.563	-.327	-.524	.499	.365	.554	.604	.218	.218	.630	.461	.651	.342	.473	.524	.218	1,000	-.327	-.429	-.218	.218
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.000	-.218	-.327	-.128	.250	.250	-.294	-.323	.375	.327	-.363	.036	-.301	-.241	-.429	-.429	-.100	-.111	-.459	-.241	-.090	-.327	-.250	-.327	1,000	.218	-.167	.167
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	-.163	-.048	.524	.251	-.218	-.218	-.385	-.282	-.327	-.048	.134	-.429	.408	.342	-.094	-.094	-.022	.218	-.100	.079	.210	.048	.218	-.429	.218	1,000	.509	-.509
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.248	.218	.509	.128	-.667	-.667	-.196	.000	-.167	-.509	.502	.267	.356	.441	.429	.429	.431	.481	.459	.441	.441	.509	-.167	-.218	-.167	.509	1,000	-1,000
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	.248	-.218	-.509	-.128	.667	.667	.196	.000	.167	.509	-.502	-.267	-.356	-.441	-.429	-.429	-.431	-.481	-.459	-.441	-.441	-.509	.167	.218	.167	-.509	-1,000	1,000

Informe

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS



Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo