



**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 AUTOS  
USADOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

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

**AUTORA:**

**VALDIVIA RUIZ, JEMIMA  
ORCID 0000-0002-8176-7662**

**TUTOR:**

**MG. RAMIREZ PANDURO, JORGE ALFREDO  
ORCID 0000-0003-2260-4908**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2019**

## **Título de la tesis**

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

## **Hoja de firma del Jurado**

---

**Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia**  
**Presidente**  
CODIGO ORCID 0000 0003 0781 3170

---

**Mg. CPCC. López Souza José Luis Alberto**  
**Secretario**  
CODIGO ORCID 0000 0002 0720 0756

---

**Mg. CPCC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando**  
**Miembro**  
CODIGO ORCID 0000 0002 8602 3312

---

**Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo**  
**Asesor**  
CODIGO ORCID 0000 0003 2260 4908

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a Dios por bendecirme en el quehacer diario, por la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, ser mi apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad

A mis padres que fueron el sustento en todo momento para la realización de esta monografía que me ha permitido continuar pese a todo los obstáculos que se presentaron en el trayecto de esta investigación.

## DEDICATORIA

El presente trabajo de grado va dedicado a Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer.

A mi familia, por haberme dado la oportunidad de formarme en esta prestigiosa universidad y haber sido mi apoyo durante todo este tiempo.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 20 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

**Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y gráfico 1 se observa que la edad de los representantes, el 47.6% tiene entre 41\_50 años; En la tabla 2 y gráfico 2 se observa que el 81% son de sexo masculino; En la tabla y gráfico n°3 se observa que el 33% tiene el grado de Superior Universitario completo; En la tabla y gráfico n°4 se observa que el 43% son casados; En la tabla y gráfico N°5 se observa que el 62% son de profesión en ciencias administrativas de empresas.

**Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 81% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y gráfico N°7 se observa que el 43% afirma que cuenta con más de 3 trabajador permanente; En la tabla y gráfico N°8 se observa que el 42% tiene al menos 1 trabajadores eventuales; En la tabla y gráfico N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y gráfico N°10 se observa que el 61.9% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa

que el 86% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa; En la tabla y gráfico N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

**Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** Según se observa en la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 71.4% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros; En la tabla y gráfico N°14 se observa que el 43% lo solicitó en Entidades Bancarias mientras que solo el 33% fueron en Entidades no Bancarias; En la tabla y gráfico N° 15 se observa que el 67% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias; En la tabla y gráfico N° 16 se observa que el 38% lo solicitó en el Banco continental; En la tabla y gráfico N°17 se observa que el 50% realiza un pago de 18% anual; Según la tabla y gráfico N° 18 se observa que el 67% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y gráfico N°19 el 38% solicitó un monto aproximado entre s/.10.000\_ s/.30.000; En la tabla y gráfico N° 20 se observa que el 71.50% lo solicitó a largo Plazo; Según la tabla y gráfico N° 21 se observa que el 48% lo invirtió en mejoramiento del local.

**Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y gráfico N° 22 se observa que el 58% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y gráfico N° 23 se observa que el 67% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados; En la tabla y gráfico N° 24 se observa que el 81% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y gráfico N° 25 se observa que el 76% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y gráfico N° 26 se observa que el 76% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y gráfico N° 27 se observa que el 90% considera relevante la

capacitación; En la tabla y gráfico N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y gráfico N° 29 se observa que el 86% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y gráfico N°30 se observa que el 86% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

**Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y gráfico N° 31 se observa que el 90% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y gráfico N°32 se observa que el 90% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y gráfico N° 33 se observa que el 76% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado; En la tabla y gráfico N° 34 se observa que el 81% afirma que si ha disminuido; En la tabla y gráfico N° 35 se observa que el 58% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios; En la tabla y gráfico N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.



## Abstrat

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of used cars in the district of Callería, 2017. The research was descriptive, because it was limited to describe the main characteristics of the variables under study, to carry out a population of 30 and a sample of 20 micro-companies to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results:

Regarding entrepreneurs of micro and small businesses: In the table and graph 1 it is observed that the age of the representatives, 47.6% is between 41\_50 years; Table 2 and graph 2 show that 81% are male; In the table and graph n ° 3 it is observed that 33% have the degree of complete University Superior; In the table and graph n ° 4 it is observed that 43% are married; In the table and graph N ° 5 it is observed that 62% are of profession in administrative sciences of companies:

Regarding the characteristics of micro and small businesses: According to the table and graph N ° 6 it is observed that 81% is dedicated more than 3 years ago; In the table and graph N ° 7 it is observed that 43% affirm that they have more than 3 permanent workers; In the table and graph N ° 8 it is observed that 42% have at least 1 casual workers; In the table and graph N ° 9 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; According to the table and graph N ° 10 it is observed that 61.9% affirms that it is the obtaining of profits; In the table and graph N ° 11 it is observed that 86% affirms the importance in which the company must be found; In the table and graph N ° 12 it is observed that 100% consider that

nowadays the market demands.

Regarding the Financing of micro and small enterprises: As can be seen in the table and graph No. 13, it can be observed that 71.4% mentioned having resorted to third-party financing; In the table and graph N ° 14 it is observed that 43% requested it in Banking Entities while only 33% were in Non-Banking Entities; In the table and graph N ° 15 it is observed that 67% obtained it in the Banking Entities; In the table and graph N ° 16 it is observed that 38% requested it in the continental Bank; In the table and graph N ° 17 it is observed that 50% makes an annual payment of 18%; According to the table and graph N ° 18, it can be seen that the 67% that were granted the amounts requested; It can be seen that in the table and graph No. 19, 38% requested an approximate amount between s / .10,000\_s / .30,000; In the table and graph N ° 20 it is observed that 71.50% requested it in the long term; According to the table and graph N ° 21 it is observed that 48% invested it in the improvement of the premises.

Regarding the training of micro and small enterprises: In the table and graph N ° 22 it is observed that 58% did not obtain training to be granted financial credit; In the table and graph N ° 23 it is observed that 67% affirm that they had training but in other related subjects; In the table and graph N ° 24 it is observed that 81% affirm to have had some training considering important to be trained; The table and graph No. 25 show that 76% had at least one training course; In the table and graph N ° 26 it is observed that 76% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment; In the table and graph N ° 27 it is observed that 90% consider training relevant; In the table and graph N ° 28 it is observed that 100% of the people

surveyed mention that the training generates many benefits for the company; The table and graph N ° 29 shows that 86% mentions that they have provided training to their workers; In the table and graph N ° 30 it is observed that 86% affirms that if applied to the need of the company.

Regarding the profitability of micro and small companies: In the table and graph N ° 31 it is observed that 90% affirms that the profitability of the company was improved; In the table and graph N ° 32 it is observed that 90% mentions that profitability has improved; In the table and graph N ° 33 it is observed that 76% affirm that the profitability was better in last year; In the table and graph N ° 34 it is observed that 81% affirm that if it has decreased; In the table and graph N ° 35 it is observed that 58% affirm that the application of technology can benefit the users; In the table and graph N ° 36 it is observed that 100% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

**Keywords:** Finance, training, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
3. Agradecimiento.....	iv
4. Dedicatoria.....	v
5. Resumen.....	vi
6. Abstrat.....	ix
5. Contenido.....	xii
6. Índice de Tablas.....	xiv
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>16</b>
1.1 Enunciado del problema.....	23
1.2 Objetivo General.....	23
1.3 Objetivos específicos.....	23
1.4 Justificación.....	24
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>24</b>
2.1 Antecedentes.....	24
2.1.1 Internacional.....	24
2.1.2 Latinoamericano.....	28
2.1.3 Nacional.....	32
2.1.4 Regional.....	35
2.1.5 Local.....	36

2.2 Bases teóricas.....	38
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	38
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	40
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	44
2.3 Marco conceptual.....	48
2.3.1 Definición del financiamiento.....	48
2.3.2 Definición de capacitación.....	49
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	50
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	52
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>56</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	56
3.2 Población y muestra.....	58
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	59
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	63
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	63
3.6 Plan de análisis.....	64
3.7 Matriz de consistencia.....	65
3.8 Principios Éticos.....	66
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>69</b>
4.1 Resultados.....	69
4.2 Análisis de los resultados.....	105
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>109</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>112</b>

<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>116</b>
7.1 Referencias bibliográficas.....	116
7.2. Anexos.....	123
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	123
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	126
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	162
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	163
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	164

### **Índice de tablas y Gráfico**

	<b>Pág.</b>
Tabla y Gráfico 1 Edad del representante legales de las Mypes.....	69
Tabla y Gráfico 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	70
Tabla y Gráfico 3 Grado de instrucción de los repres. legales de las Mypes.....	71
Tabla y Gráfico 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	72
Tabla y Gráfico 5 Profesión u ocupación de los repres. legales de las Mypes.....	73
Tabla y Gráfico 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	74
Tabla y Gráfico 7 Tiempo en el rubro de las Mypes.....	75
Tabla y Gráfico 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa.....	76
Tabla y Gráfico 9 Número de colaboradores permanentes en las Mypes.....	77
Tabla y Gráfico 10 Número de colaboradores eventuales en las Mypes.....	78
Tabla y Gráfico 11 Motivo de formación de la Mype.....	79
Tabla y Gráfico 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes.....	80
Tabla y Gráfico 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes...	81
Tabla y Grafico 14 Tasa de interés mens. De la entidad banc. Que paga MYPES...	82

Tabla y Gráfico 15 Entidades no bancarias que obtienen financ. las Mypes.....	83
Tabla y Gráfico 16 Tasa de int. de las entidad. no bancarias que pagan las Mypes..	84
Tabla y Gráfico 17 Prestamistas o usureros que obtienen financ. las Mypes.....	85
Tabla y Gráfico 18 Tasa de interés de los presta. o usureros que pagan las Mypes..	86
Tabla y Gráfico 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype.....	87
Tabla y Gráfico 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes.....	88
Tabla y Gráfico 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.....	89
Tabla y Gráfico 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes.....	90
Tabla y Gráfico 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes.....	91
Tabla y Gráfico 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes.....	92
Tabla y Gráfico 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.....	93
Tabla y Gráfico 26 Cant. de cursos de capacit. que recibió en el último año la Mype...	94
Tabla y Gráfico 27 Qué tipo de curso participó el represent. legal de las Mypes.....	95
Tabla y Gráfico 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes.....	96
Tabla y Gráfico 29 Cantidad de capacit. que recibieron el personal de las Mypes...	97
Tabla y Gráfico 30 Considera a la capacitación como una inversión.....	98
Tabla y Gráfico 31 Considera que la capacitación del personal es relevante.....	99
Tabla y Gráfico 32 Tipo de cursos que recibieron los colab. en los últimos años...	100
Tabla y Gráfico 33 El financiamiento mejora la rentabilidad.....	101
Tabla y Gráfico 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes.....	102
Tabla y Gráfico 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años.....	103
Tabla y Gráfico 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años.....	104

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas.

En ese sentido, para conocer mejor sobre las Micros y Pequeñas Empresas detallo a continuación:

Kulfas, M. (2008), señala “Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas”, El desempeño de las MiPyMEs durante el período de post-convertibilidad mostró signos de gran vigor y crecimiento, y fue sustancialmente mejor que el de la década pasada. La actividad emprendedora se recuperó y crecieron el empleo, la inversión y las exportaciones. La recomposición de la rentabilidad, la cual triplicó los guarismos de los mejores años de la década pasada, permitió financiar la expansión del sector, el cual se vio favorecido por un mejor ambiente macroeconómico. En este marco, la actividad de las MiPyMEs mostró un importante dinamismo incluso en sectores con mayor contenido tecnológico y agregación de valor, es decir ramas de la economía que en la década pasada tenían un comportamiento recesivo y en el que las MiPyMEs tenían pocas capacidades de desarrollo y posibilidades de éxito.



Los indicadores dan cuenta del tradicional peso de las MiPyMEs en la economía. El empleo de las MiPyMEs explica cerca del 70% del empleo asalariado privado, el 99% de las empresas son MiPyMEs y también han tenido una participación preponderante en la inversión. Sin dudas, el nuevo contexto macroeconómico resultó en un fuerte impulso para el sector pyme de la economía. En materia de políticas específicas para el sector, cabe destacar que por primera vez desde que operaran los cambios institucionales que dieran lugar a la legislación pyme y la creación de la SEPYME a mediados de la década pasada, el paquete de programas y políticas se puso en funcionamiento en su globalidad. Este dato de la realidad invita a pensar en las dificultades institucionales para poner en marcha la política pyme.

En referencia, Camacho (2009), expresa en “La microempresa en la nueva economía”, en Colombia el 98% del progreso productivo se debe a las microempresas, las cuales mucha de ellas algunas veces tiene su origen en un entorno familiar, necesitan hoy más que nunca estar mejor preparadas en el escenario de la nueva economía en que vivimos. Hoy en día más que nunca las naciones de Latinoamérica y especialmente Colombia necesitan dejar a atrás los esquemas tradicionales de trabajar individualmente para salir adelante. Se requiere de ser más deferentes y no demandantes entre nosotros mismos ya que nuestras competencias ya no son entre nosotros mismos; sino competiremos contra sistemas y redes de otros países del mundo.

A su vez, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, (2006). LA MICROEMPRESA: UNA PROPUESTA TIPOLÓGICA Y EJERCICIO DE APLICACIÓN EN LIMA SUR, ha realizado un análisis de las microempresas,

definiéndolas como unidades económicas conformadas de 2 a 9 trabajadores (asalariados o no), en la que se incluye al empleador (o dueño) así como al trabajador independiente que emplea TFNR, como a los TFNR dentro de las unidades empresariales donde laboran. Además, se ha tomado al “nivel de ingresos” por ventas como variable relevante para la clasificación de las mismas. Así, habrían tres tipos de microempresas: de sobrevivencia, de tipo medio o de promoción, y de desarrollo.

En base a esta clasificación de microempresas, se realizó un ejercicio de aplicación en cinco distritos de Lima Sur, en base a la Encuesta de Hogares Especializada de Niveles de Empleo del 2006. Los resultados mostraron la existencia de 52 111 microempresas, siendo en su mayoría de sobrevivencia (82,2%), seguidas de las de tipo medio (16,7%), y sólo el 1,1% de desarrollo. Además, la gran mayoría de microempresas estaban conformadas de 2 a 4 trabajadores (90,3%), y tenían ganancias netas mensuales por debajo de los S/. 2 000.

Los ingresos de los trabajadores de las microempresas de Lima Sur se diferencian por categoría ocupacional como por el tamaño de microempresa, dado que los que trabajan en las microempresas de 5 a 9 trabajadores presentan mayores ingresos que los de 2 a 4 (en promedio). Además, los conductores (empleadores e independientes) son los que presentan los mayores promedios de ingresos a diferencia de los asalariados (empleados y obreros). En cuanto a los niveles de protección social (acceso a seguro de salud y pensiones) de los trabajadores, éstos se encuentran por debajo del 2% para los independientes y TFNR, y alrededor del 6,5% para los asalariados, lo que demuestra la

desprotección en que laboran los trabajadores de las microempresas en Lima Sur. Además, hay que agregar que la gran mayoría trabaja más de 48 horas semanales, que es el nivel estipulado en la legislación peruana. Estas características muestran la precariedad de los empleos en la gran mayoría de microempresas de Lima Sur.

Estos resultados muestran la existencia de un grupo importante de microempresas que presentan los indicadores más pobres en su forma de operación (bajos niveles de ventas y ganancias) que no les permite reinvertir ni acceder a créditos, lo que se refleja rápidamente en las malas condiciones laborales de sus trabajadores (incluyendo a los dueños). Este grupo de microempresas se han llamado de sobrevivencia y son los típicos negocios familiares informales, creados por los miembros de la familia que buscan generar sus propios ingresos. Por otro lado, hay un pequeño grupo de microempresas que se encuentran en proceso de expansión y crecimiento, requiriendo colocar sus productos/servicios en otros mercados, por lo que requieren mayor inversión. Sin embargo, las propuestas de promoción y desarrollo de las microempresas, por lo general, no distinguen los distintos tipos de microempresas.

La existencia de distintas formas de operatividad de microempresas hace necesaria la existencia de diferentes políticas hacia ellas. Las intervenciones hacia ellas debieran de incluir políticas sociales y políticas de desarrollo, pero diferenciadas según sus características y necesidades. Así también, sería preciso formular los objetivos y metas a alcanzar, por medio de ellas, en las distintas microempresas y así poder evaluar las políticas del gobierno, de forma de hacer un uso más eficiente y eficaz de los recursos, en beneficio de la sociedad en su conjunto.

Juárez Prieto V. M. (2000), en su investigación denominada “La situación de las micros, pequeñas y medianas empresas en México, vínculo de consolidación financiera, económica y social a través del Banco Interamericano de Desarrollo 1995-2000”, señala que el constante aumento de las micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la economía de nuestro país, es de mayor importancia debido a la escala micro, ya que no solamente las grandes, sino también las pequeñas y medianas han reducido su participación tanto en el conjunto de las unidades económicas como en el personal empleado.

Dada la creciente proporción de la microempresa, muchas de ellas creadas como refugio al desempleo agobiante de las economías emergentes, la mayoría no logran consolidarse y desaparecen prácticamente en los primeros años de su existencia y apuntalamiento. Dicho problema se agudiza en épocas de crisis, como la que se propició mediante un entorno económico inestable, volátil y engañoso, sobre todo prevaleciendo la política neoliberal, como ha sucedido en México desde los años ochenta a nuestros días.

Un gran porcentaje de microempresas de las que mueren y desaparecen, aumentan su contribución dentro de la economía formal e informal por el personal ocupado por éstas, ya que la dificultad para encontrar un empleo remunerado impulsa a casi a todos los empleados a emprender una actividad productiva por cuenta propia.

La asociación puede favorecer la permanencia y fortalecimiento de las micro, pequeña y mediana empresa, ya que de esta forma se incrementa su poder de negociación frente al gobierno para que se tomen en cuenta intereses comunes como sería el caso de obtener servicios que están fuera de su alcance en el

aspecto: administrativo, fiscal y tributario, porque al actuar unilateralmente se incurriría al aislamiento corporativo resultando muy caro llevar a cabo actividades de promoción y difusión; en beneficio de potencializar sus ventajas competitivas, industriales y comerciales, menguando así sus debilidades tecnológicas, de insumos, de financiamiento y de personal altamente capacitado.

Camacho, C. K. (2015). Señala “El microcrédito y su aporte al desarrollo económico y social del sector microempresarial en la ciudad de guayaquil al 2015”, “los microcréditos contribuyen al desarrollo económico y social del sector microempresarial en la ciudad de Guayaquil” se puede decir que la facilitación de microcréditos al sector microempresarial de Guayaquil contribuye a su desarrollo, ya que se mejoran los niveles de ventas y la calidad de vida de las personas relacionadas, de acuerdo a la información levantada en la encuesta realizada, por lo que se acepta la hipótesis.

De acuerdo al objetivo general se realizó el análisis del aporte del microcrédito en el desarrollo económico y social de la ciudad de Guayaquil, dando como resultado incrementos prolongados en el volumen de ventas de las microempresas y un aumento en el margen de utilidad que poseen, debido a la mejora de sus procesos productivos y de comercialización.

Cumpliendo con el primer objetivo específico se realizó el diagnóstico de la situación del microcrédito en Guayaquil, demostrándose una correlación entre el volumen de microcréditos otorgado y el sector microempresarial de Guayaquil, ya que más del 80% de los microempresarios se ve beneficiado de los microcréditos.

La viabilidad de los microcréditos en el sector microempresarial de Guayaquil va de la mano con los ciclos de las actividades económicas que se

desarrollan, caracterizándose por prevalecer los ciclos de corta duración, siendo los más representativos los ciclos semanales con un 37,1% de las microempresas y los ciclos mensuales con un 29,2%.

Cumpliendo con el segundo objetivo específico el sistema financiero nacional otorga una tasa de interés promedio que bordea el 25% para el sector microempresarial nacional, además la tasa de interés para el microcrédito minorista es del 27%.

Dentro del Sistema Financiero Nacional la participación de las entidades financieras quedan distribuidas de la siguiente manera: los Bancos Privados aportan al 74,7% de microcréditos, la Economía Popular y Solidaria el 19,4%, las Mutualistas el 0,5%, las Sociedades Financieras el 5% y las Tarjetas de Crédito el 0,4%.

Cumpliendo con el tercer objetivo específico se realiza la identificación de las principales variables que influyen en el desarrollo económico y social de los microempresarios, entre las cuales se destacan: la facilidad a microcréditos, la permanencia en el mercado, la innovación tecnológica, la edad del microempresario, la estabilidad financiera, entre otras.

En ese contexto el desarrollo de la investigación se enfocó en las Mypes dedicadas a la actividad de hoteles del distrito de Callería, las cuales se observa que tienen un incremento y crecimiento positivo, sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes.

Esto ha conllevado que los empresarios proyecten diversas mejoras con el transcurrir del tiempo, se puede apreciar que las medidas correctivas que

adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas o al cierre, por todas estas consideraciones enunciamos la siguiente pregunta de investigación: **¿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 autos usados del distrito de Callería, 2017?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.

e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.

El presente estudio se justifica que de manera concisa y precisa nos permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, es decir, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos, para tener en cuenta si es necesario invertir en este tipo de negocio.

A su vez, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

En conclusión, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré el grado de bachiller en contabilidad, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

En referencia, López Mendoza C. B. (2003), en su investigación denominada “El control de Gestión en la Pequeña Empresa Mexicana, a través de los sistemas de información administrativos”, Concluye



manifestando que es evidente que los cambios que se han suscitado a nivel mundial, han generado una competencia que se incrementa día a día. Dicha competencia no es exclusiva de las grandes empresas, ya que la apertura al mercado global ha sido tal, que ha llegado a todos, individuos, empresas (de todo tamaño) y sociedad en general. Sin embargo, nos hemos dado cuenta de que la actividad económica de cualquier país, está basada primordialmente en un solo sector: el de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Este tipo de empresas es muy importante, no sólo por su número, sino también por la generación de empleos, por su participación en los ingresos a nivel nacional y porque en la mayoría de los países desarrollados su contribución a las exportaciones es enorme. Por tal motivo, en países como España e Italia se busca ayudar y promover a ese sector para que pueda enfrentarse exitosamente a esa competencia.

La apertura comercial que se ha dado como consecuencia de la globalización, demanda calidad y competitividad en todos los aspectos, económico, político, social y tecnológico. Por lo que se debe fortalecer el mercado interno para buscar, posteriormente, la forma de incursionar a los mercados internacionales.

Por lo anterior, en esta nueva política económica, la pequeña empresa, tiene un gran reto: cambiar su forma de trabajar. Para ello, es necesario que entienda que la tecnología es de vital importancia para lograrlo.

Anteriormente, la información que se generaba dentro de las empresas era aislada. Hoy con la aplicación de la tecnología a los negocios, mediante los sistemas de información administrativa, esa información puede estar disponible para todos aquéllos que la requieran y se puede generar un control más efectivo de sus actividades. Ha sido difícil ese cambio, pero se ha dado. Ahora, sólo hay que aprovecharlo. En este estudio hemos visto cómo diversas empresas en diferentes países, han aplicado, exitosamente, los sistemas de información a sus procesos, lo que les ha traído grandes beneficios. Sin embargo, los directivos tienen que considerar que la utilización de estos sistemas no garantiza el éxito.

Más aún, que no hay una fórmula segura para el éxito. Cada empresa debe crear su propio método y ajustarlo a sus necesidades particulares, para lo cual hace falta tiempo, paciencia y dedicación. Es por ello que la propuesta, no va en función de plantear la utilización de un SIA específico, sino en la aplicación de cualquiera de estos sistemas, el que se adapte a sus necesidades y recursos. Lo más importante es aprovechar los beneficios que el SIA nos ofrece, siendo uno de ellos lograr un mejor control de gestión en todas las actividades de la pequeña empresa mexicana.

Por lo anterior, los proveedores de software deben tener en cuenta, el gran potencial que posee la pequeña empresa, por lo que sería necesario trabajar en ello. Es decir, desarrollar programas específicos

para este tipo de empresas, ya que los que existen no son acordes a ellas, no sólo por su costo, sino también por su estructura.

Por último, la pequeña empresa debe estar cada vez más consciente de la necesidad que tiene de optimizar los recursos con que cuenta y mejorar su forma de trabajar. De esta manera podrá formar parte del mercado global en el que se encuentra. También necesita incrementar su eficiencia, productividad y competitividad para enfrentar exitosamente esta nueva política económica, que se está dando a nivel mundial.

Fenton, O. R., & Ramon, P. P. (2012). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en Mexico, tiene como objetivo central estudiar la estrategia de otorgamiento de créditos a las MIPYME por parte de la banca comercial en Mexico, así como examinar los factores que la incentivan o la obstaculizan. Para ello, en el 2011 se llevo a cabo una encuesta detallada entre bancos comerciales que operan en Mexico. Existe un creciente interés por ampliar el crédito a la MIPYME, pese a que estos créditos todavía representan una pequeña proporción de la cartera total (11%).

Se detectaron tres diferentes modelos de negocios (bancos grandes, bancos regionales o de nicho y bancos sin área especializada en MIPYME), con divergencias importantes en las estrategias seguidas para atender a este segmento de empresas. Los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito son la presencia de información insuficiente o de calidad deficiente sobre empresas, fallas

en el sistema de protección de acreedores, la informalidad de las mismas empresas y transformaciones históricas y rupturas que ha vivido la banca comercial en México en las últimas tres décadas. Por el contrario, el sistema de garantías, los costos de transacción y el origen de capital no significan un obstáculo.

Concluye, mencionando sobre la importancia de ciertos factores puede fortalecer mediante estudios de comparación internacional. Es el caso de los costos de transacción: ¿Cómo se compara el 2.8 % promedio de la banca en México con el de otros países? Por otra parte, si bien no hay evidencia de una estrategia diferenciada por origen de capital, ¿de qué manera difieren los enfoques, montos y estrategias de crédito a las MIPYME en otros países en los que los bancos internacionales tienen presencia?.

### **2.1.2 Latinoamericano**

Por su parte, Bebczuk R. N. (2010), en su investigación denominada “Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política”, tiene como objetivo identificar las deficiencias en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (en adelante, pymes) en Argentina y avanzar algunas líneas de acción para superar tales inconvenientes. El tema, ciertamente, no es novedoso. Sin embargo, creemos que el debate público no ha estado bien orientado, y ello ha conspirado contra la puesta en marcha de políticas exitosas en la materia. La principal fisura en este debate reside, como suele ocurrir en otros campos de análisis

económico, en los supuestos de partida. En particular, el consenso de los especialistas sostiene que:

1) Una alta proporción de las pymes cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden concretar porque la banca privada no le provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo;

2) Dado que estas conductas nacen de fallas en el mercado financiero -la falta de información, los altos costos de intermediación y/o el poder de negociación desproporcionado de los oferentes de crédito-, se hace perentoria la intervención estatal para reparar tales fallas (ver Bebczuk (2007, 2008) para una explicación más detallada de estas fallas de mercado); y

3) En virtud del impacto de las pymes sobre el empleo y el combate sobre la pobreza, toda acción en este campo está destinada a generar un notable beneficio social neto.

En lo que sigue nos proponemos desgarnar, a partir de argumentos técnicos y de evidencia cuantitativa, las debilidades de estos tres supuestos. Nuestra disidencia con estas posiciones es más de grado que de fondo, en el sentido de que estos problemas están presentes, pero no aplican a la generalidad del sector pyme. En breve, afirmaremos que Muchas pymes no tienen demanda por crédito y, dentro de las que tienen demanda, no todas poseen una adecuada capacidad y voluntad de pago, por lo que no deberían tener acceso al crédito privado o público;

2) El Estado no ha logrado en absoluto reparar los problemas del crédito para las pymes, y para hacerlo en el futuro deberá revisarse profundamente el diseño de los programas públicos y fortalecer el rol de la banca privada como parte integral de tales programas públicos; y

3) Aun reconociendo la incidencia positiva de las pymes sobre el empleo y el bienestar social, la política de asistencia crediticia al sector debería mantenerse estrictamente separada de las políticas de asistencia social, privilegiando el repago de las deudas y la medición cuidadosa del beneficio social neto de los programas públicos.

Concluye señalando que la asistencia financiera debería focalizarse en pymes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector pyme, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados<sup>35</sup>. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contraprestación o, similarmente, de préstamos incobrables.

Torrez Tapia, L. A. (2005). Financiamiento de pymes de cuero manufacturado a través de fondos de capital de riesgo como alternativa a otros financiamientos, La paz-Bolivia. Tiene como objetivo general, evaluar el financiamiento mediante FCR como alternativa de

financiamiento a la Banca Comercial (BC), Fondos Financieros Privados (FFPs) para PyMEs de cuero manufacturado, en términos de rentabilidad, riesgo y extermalidades.

Obteniendo como conclusiones del Análisis Cualitativo: El financiamiento mediante un FCR presenta características complementarias, teniendo un rol activo en la empresa, reflejado en el seguimiento y la transferencia de know how. De esta manera se mejora el manejo contable, administrativo y financiero.

Favorece a la apertura de la empresa, la cual en la mayoría de los casos, deja de ser familiar, convirtiendo a la mayoría de las empresas en sociedades anónimas. La participación del FCR en el directorio permite el intercambio de ideas, la solución de problemas y el surgimiento de nuevos planes y proyectos.

El FCR otorga información y contactos útiles para la empresa, mejorando la imagen de la misma.

Debido al factor riesgo. La BC y los FFPs tienen condiciones rígidas en cuanto al pago de sus obligaciones. De tal manera el acceso al crédito para el sector es reducido. Al contrario el fondo es más flexible con respecto al pago de dividendos.

Es mejor incrementar el patrimonio que el pasivo. Con este tipo de financiamiento se está capitalizando la empresa y no obteniendo una deuda. Se tiene disponibilidad y capacidad de desenvolvimiento sobre los activos, al no estar ligados a garantías. Mejorando las posibilidades

de obtener financiamiento para proyectos futuros, lo que posibilita seguir creciendo.

En razón a las conclusiones del Análisis Cuantitativos: es en cuanto a rentabilidad, el cual muestra resultado ambiguos, no permitiendo plantear al respecto una afirmación concreta. Siendo que los resultados (positivos) de los valores actuales netos varían de acuerdo al tipo de financiamiento.

El análisis cuantitativo de riesgo genera resultados concluyentes. La desviación estándar, el coeficiente de variación, la probabilidad de resultado negativo son mayores para el caso del financiamiento de la BC y del FFP que con el FCR. En consecuencia, pese a que el análisis determinístico favorece a la BC (aunque el margen es pequeño en relación al FCR) desde el punto de vista del análisis de riesgo la elección recae en el FCR por las consideraciones anotadas.

### **2.1.3 Nacional**

A su vez, Venturo Coronel, S. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016. La investigación fue No experimental y descriptiva, para llevarla a cabo se tomó la población muestral de 12 microempresario del sector servicio rubro Hoteles , a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Se obtuvo que el 83 % de los representantes de la MYPE son de género



Masculino y el 17 % son del género Femenino. Respecto a las características de la MYPE el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial; Respecto a las características del financiamiento el 67% su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio; Respecto a las características de la capacitación El 58% precisa no haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

Se pudo concluir que el 100% de las MYPE consideran que la capacitación es una inversión y ya vienen dedicándose a esa actividad empresarial por más de 3 años y el 58% afirman no haber recibido capacitación al momento de recibir un crédito.

Altamirano Ramírez, R. M. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector servicios– rubro hoteles, de la provincia de Pomabamba, en el año 2016. Señala que el trabajo de la investigación fue cuantitativa-descriptiva, para la respectiva aplicación, se tomó una muestra poblacional 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 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, la edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 60% son del sexo masculino, el 80% tiene entre tres a más de siete trabajadores eventuales, el 85% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias.

Respecto al financiamiento: Un 65 % que recibieron créditos en los años 2015 y 2016 lo invirtieron en capital de trabajo, el 35% mejoramiento de local y el 15% en carta fianza. Respecto a la capacitación: El 70% recibió entre uno a más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años, el 30% la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial, el 25% en administración de recursos humanos.

Bonifacio Felipe, A. L. (2017). En su tesis denominada “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles - Huaraz, 2016”. Señala que estableció el objetivo general en: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio.

La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por los 23 propietarios y/o representantes legales de las MYPE, a los cuales se les aplico 24 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia.

Respecto al financiamiento el 87% tiene financiamiento de terceros, el 48% recurren a entidades no bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado, el 65% obtuvieron crédito a corto plazo, el 39% nos dicen que han invertido en el capital de trabajo el préstamo conseguido. Respecto a la capacitación el 61% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 17% se capacitaron en

más de 2 cursos, el 65% aseguran que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 91% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 70% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 44% dicen que su rentabilidad no ha disminuido en el periodo de estudio.

En conclusión, queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia con los resultados conseguidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico.

#### **2.1.4 Regional**

Galvez Regalado, F. R. (2017). En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes del distrito de yarinacocha, 2016”. Tuvo como principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, Un 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo.

Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local.

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

Saboya Acosta, A. (2016). En tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro hoteles ecológicos del distrito de Yarinacocha-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2014-2015”. Manifiesta que el trabajo de investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 02 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 100% es masculino y el 100% tiene estudios universitarios completa.

Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 05 años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% financia su actividad.

### **2.1.5 Local**

Pretell García, C. M. (2017). En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad

de las mypes del sector servicio, rubro hotelería de alta rotación, en el distrito de Callería, Pucallpa, año 2016”. La investigación fue cuantitativa-descriptiva. De una población de 21 MYPES, donde se aplico una muestra de 8 micro y pequeñas empresas, con respecto a las MYPES: el 75% tiene una permanencia en el rubro de 3 años a más; el 100% mencionó que es formal; el 38% tiene 2 colaboradores; otro 38% tiene 3 colaboradores. Con respecto al financiamiento: el 75% lo solicitó; el 63% pidió un monto entre S/. 1,501 y S/.2,000; el 62% destinó el crédito obtenido a su capital de trabajo; el 50% mencionó que obtuvo capital de financieras; el 38% pagó una tasa de interés entre 6% y 10%; otro 38% pagó una tasa de interés entre 11% y 15%.

A su vez, Gonzales Taricuarima Y. (2016), en su tesis investigación denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”, señala que el propósito fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro compra y venta de telas del distrito de Callería, 2016.

El diseño fue no experimental transversal descriptivo, la muestra se constituyó con 09 Micro y Pequeñas Empresas. para recoger la información se utilizó un cuestionario estructurado, de los resultados se concluye que los gerentes y/o representantes corresponden a la etapa de vida adulta, el sexo con mayor índice corresponde al masculino, el

grado de instrucción evidencia que el 44% no cuenta con estudios superiores un 45% tienen estudios superiores incompletos, y el 11% estudios universitarios.

En relacion a las características de las MYPES un 67% tiene entre 01 y 10 años, el 33% entre 11 y 20 años en el rubro, el 100% de estas son formales además tienen trabajadores permanentes; más de la mitad de los evaluados tienen un trabajador eventual; el propósito de estas empresas es obtener ganancias. El financiamiento fue obtenido en 33% por entidades bancarias y el 67% autofinanciado; al 33% les entregaron los montos solicitados y sus créditos son a largo plazo. El 55% de los gerentes manifestaron haber recibido alguna capacitación en los dos últimos años; el 78%, considera que la capacitación es favorable para sus empresas.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

En referencia Westerfield & Ross & Jafee (2000), en su investigación Finanzas Corporativas, manifiesta que el financiamiento es la captación de recursos para obtener bienes tangibles y/o elementos monetarios para satisfacer las necesidades de la empresa. Comprende todas aquellas actividades encaminadas a proveer el capital necesario para el desenvolvimiento de sus funciones, ya sea por el otorgamiento de préstamos, o la adquisición de acciones de capital.

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones.

Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las MYPE tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Asimismo, Longenecker & Moore & Petty & Palich (2007), en su investigación *Administración de Pequeñas Empresas. Enfoque Emprendedor*, manifiesta que los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio.

Monge y Rodríguez (2010) mencionan que en un inicio las empresas tenderán a financiarse con capital semilla, constituido principalmente por aportes de los socios o créditos que éstos consiguieron de familiares o intermediarios financieros al fundar sus empresas. Conforme la empresa avanza en el tiempo y madura, una fuente de financiamiento a la que podría tener acceso es el de los inversionistas ángeles. Es decir, inversionistas que están dispuestos no sólo a brindar recursos financieros para fortalecer el desarrollo de la empresa, sino también el involucrarse personalmente con la operación de la compañía, brindando su consejo y experiencia. Muchos de estos inversionistas se constituyen en miembros de las juntas directivas de estas empresas.

### **2.2.2. Teorías de la capacitación**

La capacitación viene a ser la respuesta a las necesidades que tienen las empresas o instituciones de contar con personal calificado y productivo, es el desarrollo de tareas con el fin de mejorar el rendimiento productivo, al realzar la capacidad de los trabajadores mediante la mejora de las habilidades, actitudes y conocimientos.

Por estas razones, para las empresas u instituciones, la capacitación del capital humano debe ser importante porque ayuda al desarrollo personal y profesional de los individuos, lo cual recae como beneficios para la empresa.



Cabe recalcar que la capacitación es una inversión a largo plazo, lo que viene a ser una de las más rentables que puede emprender una empresa y/o organización.

Por su parte Mayurí Barrón Jorge (2008), en su investigación “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006”, manifiesta que la capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la capacitación busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa en un proceso estructurado con metas bien definidas.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa.

El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas. Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los

cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona.

Dentro del campo de aplicación de la capacitación existen varios, por lo cual se puede mencionar los siguientes:

a) Inducción: Viene a ser la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.

b) Entrenamiento: En lo efecto se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

c) Formación básica: Esto se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los “oficiales” del futuro.

d) Desarrollo de Jefes: En este caso suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la

organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia.

En cualquiera de los casos, debe planificarse adecuadamente tanto la secuencia como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo alineamiento.

En la definición tradicional de capacitación a nivel de la empresa, ésta se concibe como “un medio que proporciona al individuo los conocimientos necesarios que le permitan desempeñarse con mayor eficacia y eficiencia en su puesto de trabajo y prepararse para asumir responsabilidades de mayor envergadura”.

La definición antes enunciada contiene importantes limitaciones de proyección estratégica ya que no incorpora los siguientes matices señalados en los requisitos del apartado III.1 que resultan indispensables para alcanzarla excelencia en la empresa moderna ya que:

- ❖ No considera que el individuo, a partir de un momento, pueda convertirse en un difusor de conocimientos dentro de la empresa.
- ❖ No incluye, al menos explícitamente, la relevancia del conocimiento del funcionamiento de la empresa.
- ❖ No considera la auto-superación como elemento primordial en el proceso de capacitación, limitando el papel activo y dinámico del sujeto.

A su vez Blake (1997), en su investigación “La Capacitación un recurso dinamizador de las organizaciones”, nos dice que la capacitación está encaminada a satisfacer las necesidades que las entidades tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. Compone uno de los campos más dinámicos de lo que en términos generales se ha llamado, educación no formal.

Por su parte, la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (2005), señala a la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes.

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

A su vez, Baca Mozo Andrés & Díaz Cieza Teresa del Carmen (2016), en su tesis Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. – 2015, expresa que la rentabilidad y riesgo, en un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores

riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Detrás de una sensata administración del capital de trabajo están dos decisiones fundamentales para la empresa. Estas son la determinación de:

- ❖ El nivel óptimo de inversión en activos corrientes.
- ❖ La mezcla apropiada de financiamiento a corto y largo plazo usado para apoyar esta inversión en activos corrientes.

Por su parte Banegas R. (1998), en su trabajo de investigación expresa que en los Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros, existen dos tipos de rentabilidad, entre ellos se puede mencionar:

a. La rentabilidad económica

Denominada también como inversión la cual viene a ser 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. Nos señala que 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. En ese sentido, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado, es decir, el resultado antes de intereses e impuestos y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

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

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

b. La rentabilidad financiera

Conocida también como fondos propios, llamada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), el cual viene ser una medida, alusiva a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. En ese sentido el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existe menos diferencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

En ese sentido definimos como resultado la expresión más utilizada viene a ser el resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Por ello, la rentabilidad financiera es un concepto de rentabilidad final que contempla la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad

económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Por su parte, Sánchez (2002), expresa que la Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Entre tanto, Benancio y Gonzáles, (2015) dicen que la rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión.

## **2.3. Marco conceptual:**

### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

Por su parte Kong J. & Moreno J. (2014), en su investigación sobre Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012, expresa que el financiamiento viene a ser fondos necesarios para financiar una adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la cual existen maneras en que una empresa puede generar ingresos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, procede de los fondos adicionales que se piden a los accionistas y la tercera se proviene del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

A su vez Drimer (2008), expresa que el financiamiento viene a ser 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. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. Asimismo 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.



### 2.3.2. Definiciones de la capacitación

En referencia, Sutton (2001), en su trabajo de investigación, Capacitación del personal, cita a Peter Drucker (La Sociedad Post-Capitalista-1993) y dicen que en el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas. “Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico”

Entre tanto, Alejandro Mendoza Núñez, en su investigación “Manual para determinar necesidades de capacitación y desarrollo, Ed. Trillas, 5ta edición, México, 2005”, señala que la capacitación lo diferencia en tres conceptos: La capacitación, el adiestramiento y el Desarrollo.

- ❖ La Capacitación; Acción destinada a desarrollar las aptitudes del trabajador, con el propósito de prepararlo para desempeñar eficientemente una unidad de trabajo específica e impersonal.”
- ❖ El Adiestramiento; Acción destinada a desarrollar las habilidades y destrezas del trabajador, con el propósito de incrementar la eficiencia en su puesto de trabajo”.

- ❖ Desarrollo; Nos dice que dentro de la empresa objeto de estudio, se refiere a las acciones de capacitación de personal que se considera de alto potencial, para desarrollarlo de mejor forma en el puesto que actualmente se desempeña, o para prepararlo para un puesto más elevado o diferente. Estas actividades normalmente se llevan a cabo con proveedores externos y van desde cursos, diplomados, asesorías, retroalimentaciones, entre otros. Los temas que se manejan, son normalmente en toma de decisiones, liderazgo, administración de personal, finanzas, etc. Los puestos funcionales a los que van dirigidas estas acciones, son Directivos, Gerentes y Supervisores, aunque éstos últimos, en menor medida.

### **2.3.3. Definiciones de la rentabilidad**

A su vez, Gitman (2000), la rentabilidad, en este contexto, es la relación entre los ingresos y los costos, generada por el uso de los activos de la empresa (tanto circulantes como fijos) en las actividades productivas. Las utilidades de una empresa pueden aumentar por el incremento de los ingresos, o la disminución de los costos. El riesgo, en el contexto de la administración financiera a corto plazo, es la probabilidad de que una empresa sea incapaz de pagar sus cuentas conforme éstas se vencen; a este tipo de empresas se les conoce como técnicamente insolventes.

Señala también que por lo general, que cuanto mayor sea el capital de trabajo neto de la empresa, menor será el riesgo; es decir, cuanto mayor sea el capital de trabajo neto, más líquido será la empresa y, por tanto, menor será el riesgo de volverse técnicamente insolvente.

Por su parte, Definición.mx (s/f.), manifiesta en “Definición de rentabilidad”. La rentabilidad es el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo, si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Finaliza Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

Entre tanto, Juan (2015), en su investigación define a la rentabilidad lo que rinde o produce una inversión o activo. Por el cual viene a ser la ganancia que se obtiene de un capital invertido y se obtiene de la comparación entre la utilidad obtenida y el capital

invertido (Rentabilidad - Utilidad).

También es comprendida como una noción que se emplea a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

#### **2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Alegría Ramírez, N. A., & Navas Ruíz, R. (2000). MIPYME; Factores determinantes para el otorgamiento de crédito. La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos y obtener un beneficio. Son formas específicas de organización económica en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios; combinan capital trabajo y medios de producción para obtener un bien o servicio destinado a satisfacer la diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores.

En la empresa se materializan: la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción; además promueve el crecimiento y desarrollo, porque el construir un negocio provoca la compra de terreno, muebles, equipo, materias primas, etc., pero también es oferta porque genera producción y ésta a su vez, promueve el empleo.

El definir a las micro, pequeña y mediana empresa varía de persona a persona, y de criterios cuantitativos y cualitativos esto presenta un asunto relativo a las normas que deben aplicarse para determinar el tamaño de la empresa; por ejemplo:

La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), que se ha hecho cargo de los programas de promoción de la empresa micro, pequeña y mediana, han acordado definir las con un criterio cuantitativo del siguiente modo:

- ❖ Micro empresa: se refiere a las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 10 salarios mínimos.
- ❖ Empresa pequeña: Ocupa entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 1,115 salarios mínimos.

Pérez J. & Merino M. (2009), en sus trabajos de investigación sobre “Microempresa”, nos manifiesta que los negocios vienen a ser los que no tienen una incidencia significativa en el mercado (no vende en grandes volúmenes) y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital (en cambio, predomina la mano de obra). Puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada.

Por su parte, Bernilla (2017), en su investigación “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, manifiesta, que una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

En ese contexto la definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las Micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión.- Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc., b) Por la tecnología.- Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria), y c) Por su organización.- Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

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

Señala Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para las micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones e indemnizaciones por despido arbitrario. A través del D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: a) Libro Caja y Bancos, b) Libro de Inventarios y Balances, c) Libro Diario, d) Libro Mayor, e) Registro de Compras, y f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: b) Registro de Activos Fijos, c) Registro de Costos, d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

➤ La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas:

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año lo cual busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre otros aspectos:

➤ Características de micro, pequeña y mediana empresa:

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que

antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

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



### **3.1.2 No experimental**

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

### **3.1.3 Transversal**

Entre tanto, Hernández *et al.* (2014). expresa que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recopilaron la información en un solo momento, con la finalidad de describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

### **3.1.4 Retrospectivo**

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

### **3.1.5 Descriptivo**

Mientras tanto, Hernández *et al.* (2014), expresa que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). La investigación fue

descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observó en la realidad en el momento en que se recogió la información.

## **3.2 Población y Muestra**

### **3.2.1 Población**

Asimismo, Tresierra (2010), expresa “El conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 Mypes en el sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

### **3.2.2 Muestra.**

A su vez, Tresierra (2010), expresa “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 Mypes del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados 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 autos usados del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

**Fuente:** Valdivia (2017).

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

#### **3.4.1 Técnica**

Por lo tanto, Tresierra (2010), expresa “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para la obtención de la información en estudio, se empleó la técnica de la encuesta. Asimismo Tresierra expresa que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

#### **3.4.2 Instrumento**

A su vez, Tresierra (2010), expresa que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se empleó un cuestionario de 36 preguntas, de acuerdo a los indicadores establecidos en la investigación. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

### **3.5 Procedimiento de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **3.6 Plan de análisis**

Asimismo, Tresierra (2010), expresa que “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

### **3.7 Matriz de consistencia**



## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017?	<b>GENERAL</b>	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		<b>ESPECÍFICOS</b>						
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b>	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 20 micro y pequeñas empresas del Sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.						
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Interés	Tasa de interés				
			Monto	Monto del crédito				
			Plazos	Plazo del crédito				
			Inversión	Inversión del crédito				
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	capacitación	Personal	Permanente Eventual			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.		Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
				Tipos	Económica Financiera			
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.								

### **3.8 Principios Éticos**

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

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

**3.8.2 El principio de la dignidad.** Manifiesta en este principio que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de

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

### **3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.** Manifiesta que

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

### **3.8.4 El principio de justicia.** Manifiesta que “la justicia es otro de los

requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de

recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

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

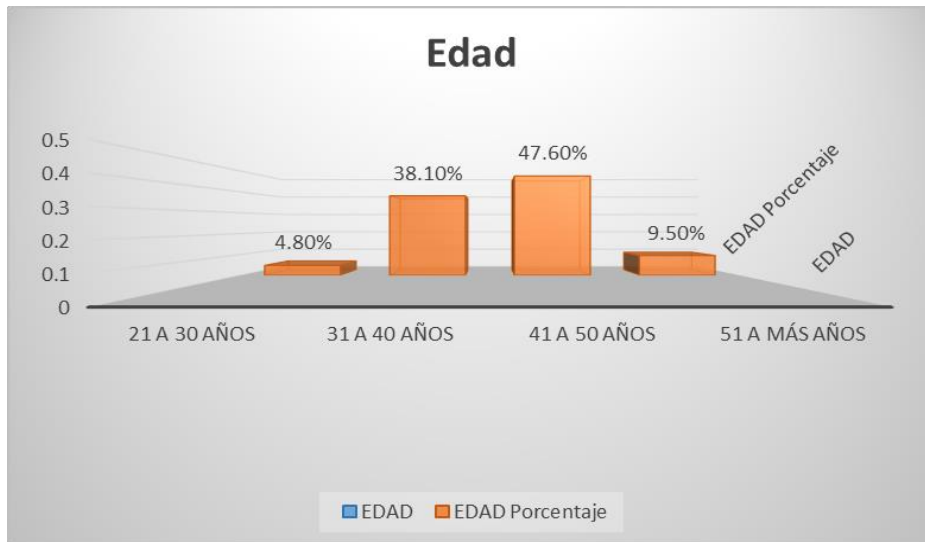
#### 1) Tabla N°1

*Edad de los representantes legales de las MYPES*

<i>Edad (años)</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>21-30 años</i>	1	4.8%
<i>31-40 años</i>	8	38.1%
<i>41-50 años</i>	9	47.6%
<i>Más de 51 años</i>	2	9.5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°1**



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

En la tabla y gráfico 1 se observa que la edad de los representantes, el 4.80% tiene entre 21\_30 años, el 38.10% tiene entre 31\_40 años, mientras que el 47.60% sostiene que oscila entre 41\_50 años y solo el 9.50% son mayores de 51 años.

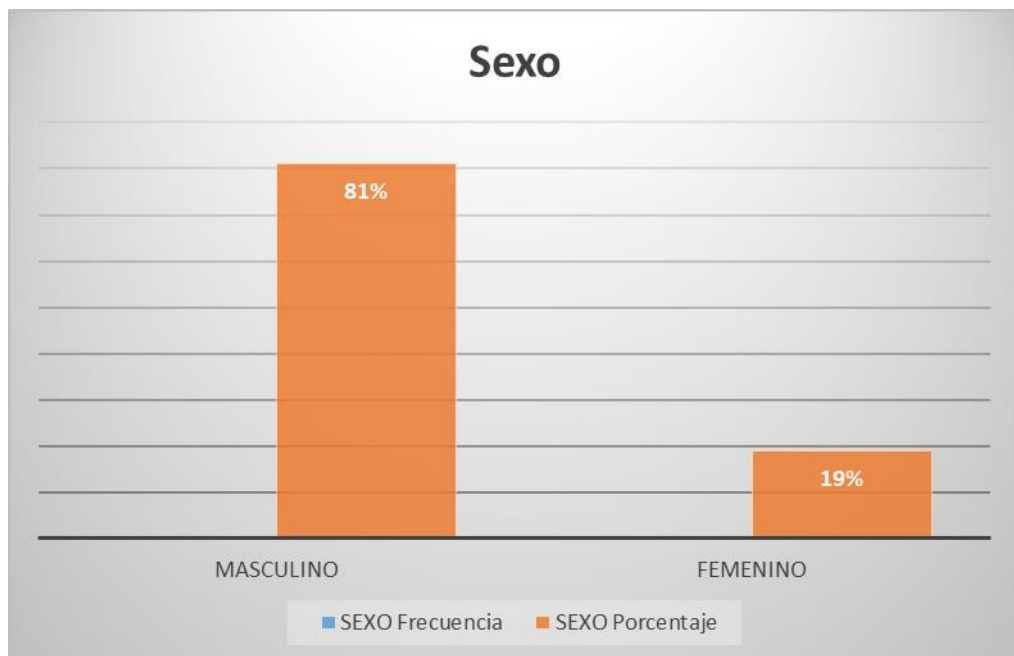
## 2) Tabla N°2

*Sexo de los representantes legales de las MYPES-2*

<i>Sexo</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Masculino</i>	16	81%
<i>Femenino</i>	4	19%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°2



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

En la tabla 2 y gráfico 2 se observa que el 81% son de sexo masculino mientras que solo el 19% son femenino.

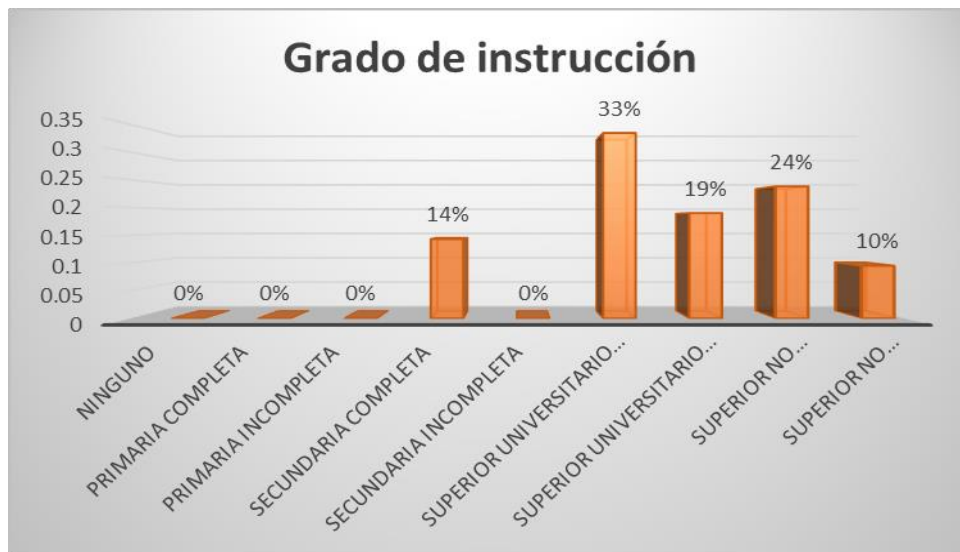
### 3) Tabla N°3

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

<i>Grado de instrucción</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Ninguno</i>	0	0%
<i>Primaria completa</i>	0	0%
<i>Primaria incompleta</i>	0	0%
<i>Secundaria completa</i>	3	14%
<i>Secundaria incompleta</i>	0	0%
<i>Superior universitario completa</i>	6	33%
<i>Superior universitario incompleta</i>	4	19%
<i>Superior no universitario completa</i>	5	24%
<i>Superior no universitario incompleta</i>	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°3



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

En la tabla y gráfico n°3 se observa que el 19% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 14% tiene Secundaria completa, el 24% Superior no Universitaria completa, el 33% Superior universitario completa y solo el 10% Superior no universitaria incompleta.

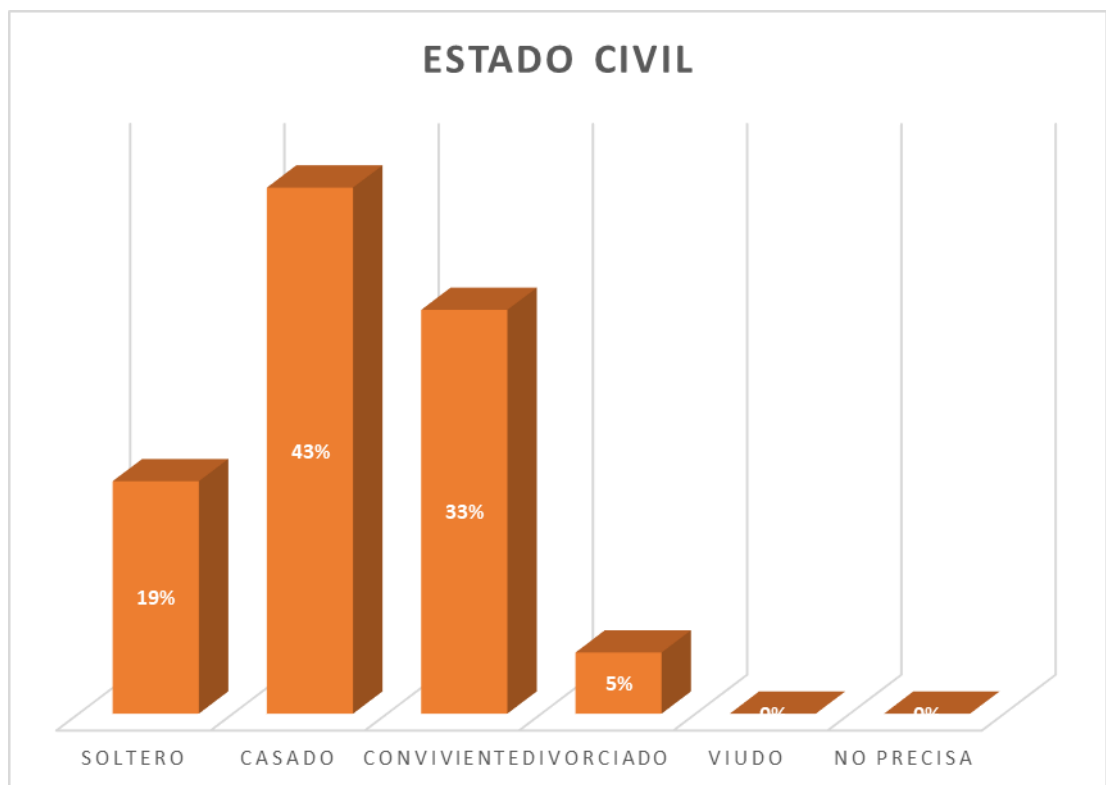
#### 4) Tabla N°4

*Estado civil de los representantes legales*

<i>Estado civil</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Soltero</i>	4	19%
<i>Casado</i>	9	43%
<i>Conviviente</i>	6	33%
<i>Divorciado</i>	1	5%
<i>Viudo</i>	0	0%
<i>No precisa</i>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

#### Gráfico N°4



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

En la tabla y gráfica n°4 se observa que un 33% son convivientes, el 5% son divorciados, un 43% son casados y solo un 19% son solteros.



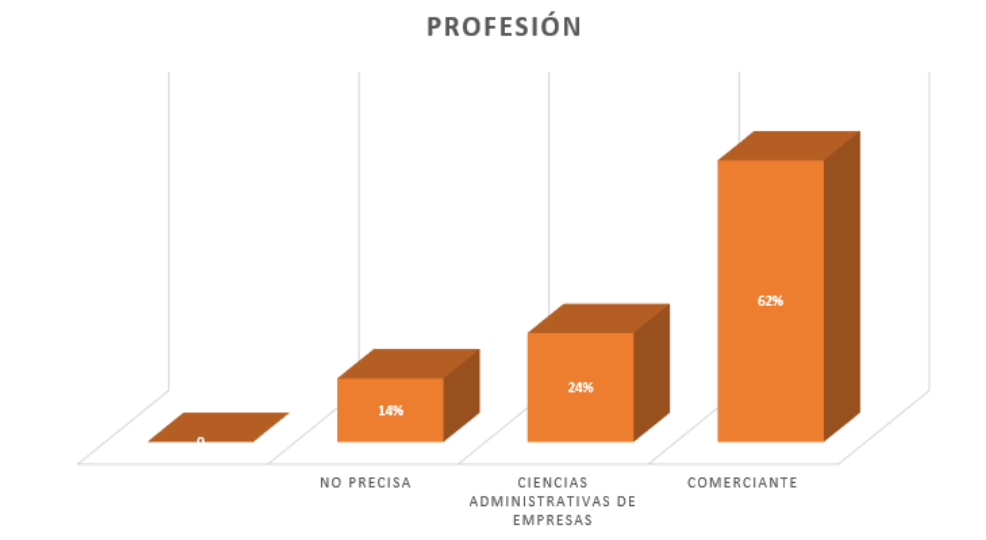
## 5) Tabla N°5

### *Profesión u ocupación de los representantes legales*

<i>Profesión u Ocupación</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	3	14%
<i>Ciencias Administrativas de empresas</i>	5	24%
<i>Comerciante</i>	12	62%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Grafico N°5



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

En la tabla y gráfica N°5 se observa que el 14% no precisa, el 24% es de profesión ciencias administrativas de empresas, mientras que el 62 % es comerciante.

## CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

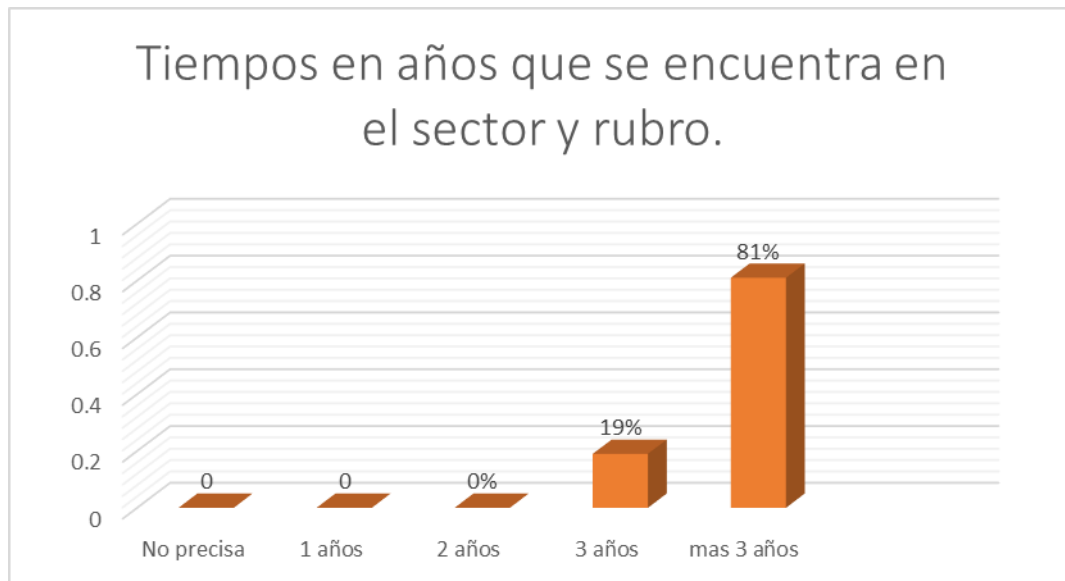
### 6) Tabla N°6

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

<b>Tiempo del negocio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	0	0%
<i>01 año</i>	0	0%
<i>02 años</i>	0	0%
<i>03 años</i>	4	19%
<i>Más de 03 años</i>	16	81%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°6



**Gráfico 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.**

Según la tabla y gráfico N°6 se observa que el 81% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 19% oscila entre los 3 años.

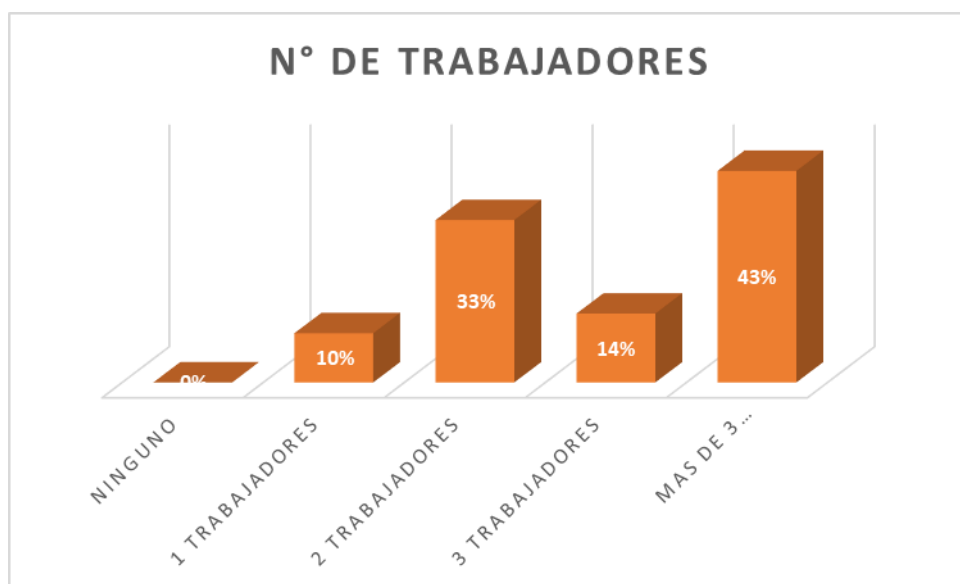
## 7) Tabla N°7

### *Número de trabajadores permanentes de las mypes*

<i>Número de trabajadores</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Ninguno</i>	0	0%
<i>1 Trabajador</i>	2	10%
<i>2 Trabajadores</i>	6	33%
<i>3 Trabajadores</i>	3	14%
<i>Más de 3 trabajadores</i>	9	43%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°7



### **Gráfico 7. Número de trabajadores permanentes de las mypes.**

En la tabla y gráfico N°7 se observa que el 10% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 33% menciona que cuenta con 2 trabajadores, el 14% cuenta 3 trabajadores mientras que el 43% cuenta con más de 3 trabajadores.

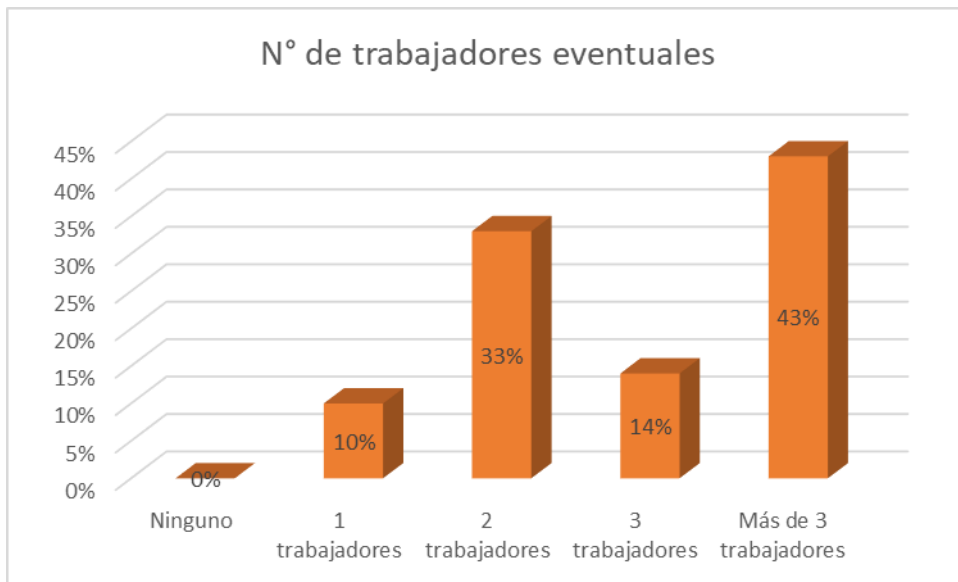
## 8) Tabla N°8

### *Número de trabajadores Eventuales*

<i>Número de trabajadores</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Ninguno</i>	0	0%
<i>1 Trabajador</i>	6	42%
<i>2 Trabajadores</i>	5	24%
<i>3 Trabajadores</i>	2	10%
<i>Más de 3 trabajadores</i>	5	24%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°8



### **Gráfico 8. Número de trabajadores eventuales de las mypes**

En la tabla y Gráfico N°8 se observa que el 14% tiene al menos 3 trabajadores eventuales mientras que el 33% afirma que solo necesita 2 trabajadores, entre tanto un 10% solo necesita 1 trabajador y tan solo un 43% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.

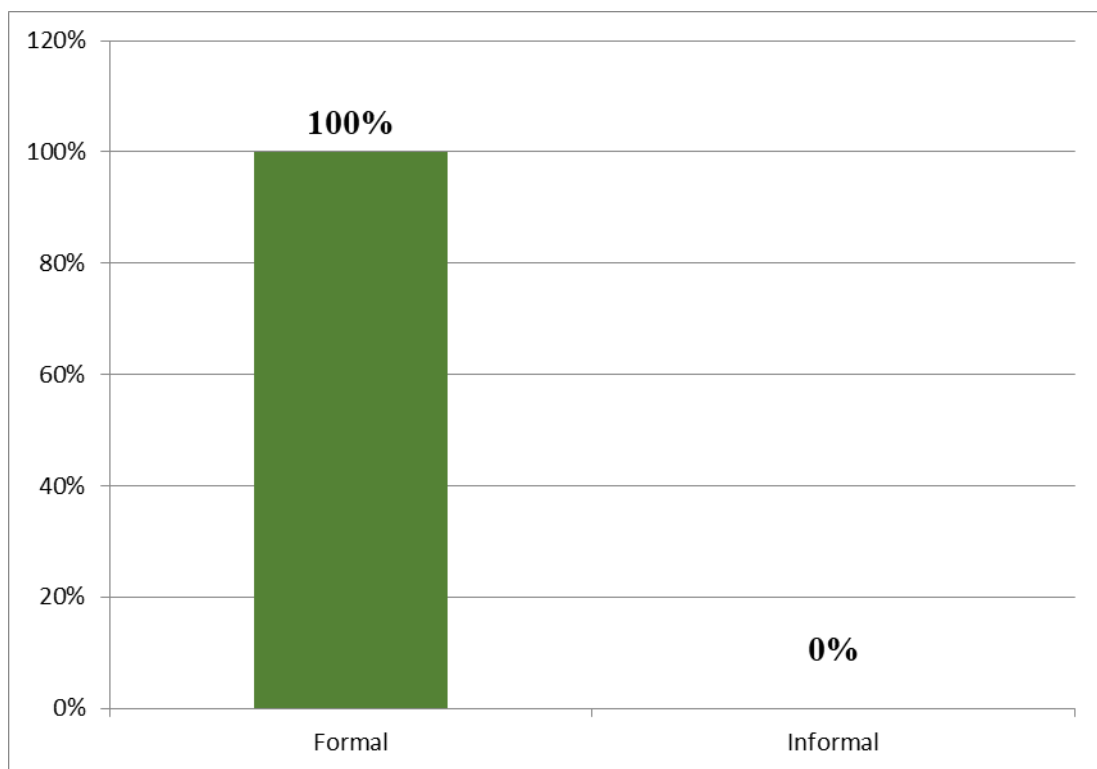
## 9) Tabla N° 9

### *Formalidad de las Mypes*

<i>Formalidad de las Mypes</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Formal</i>	20	100%
<i>Informal</i>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 9



**Gráfico 9. Formalidad de las mypes.**

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

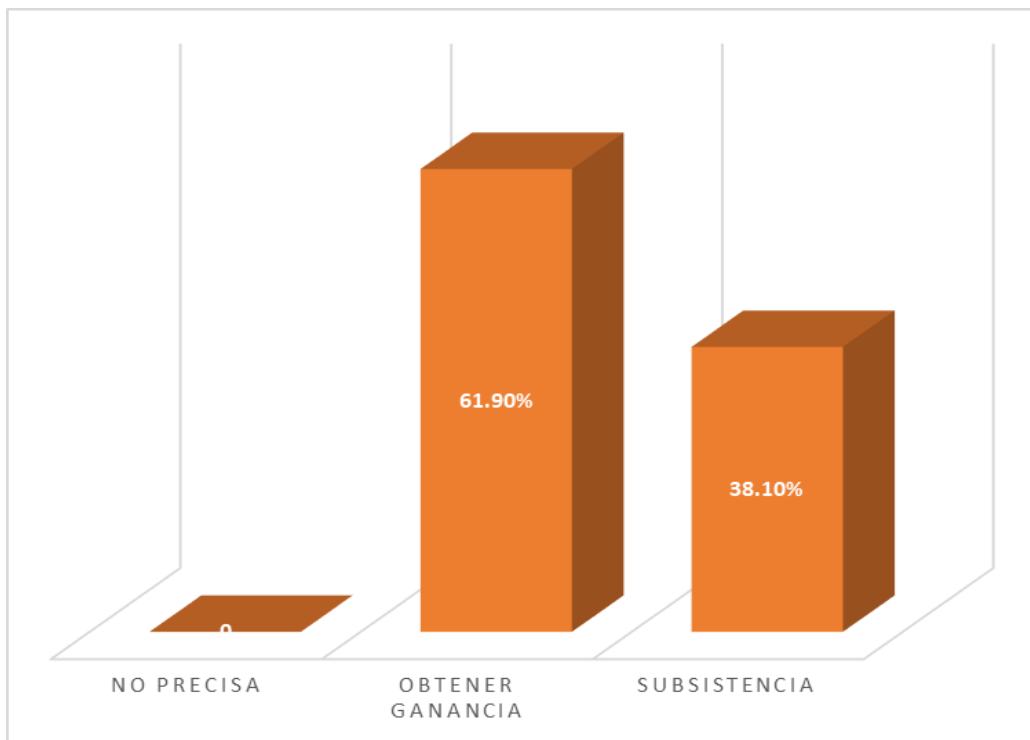
## 10) Tabla N°10

### *Motivos de formación de las Mypes*

<i>Motivos de formación</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	0	0%
<i>Obtención de ganancias</i>	12	61.9%
<i>Subsistencia</i>	8	38.1%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°10



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

Según la tabla y figura N°10 se observa que el 61.9% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 38.1% refirió que es de subsistencia.

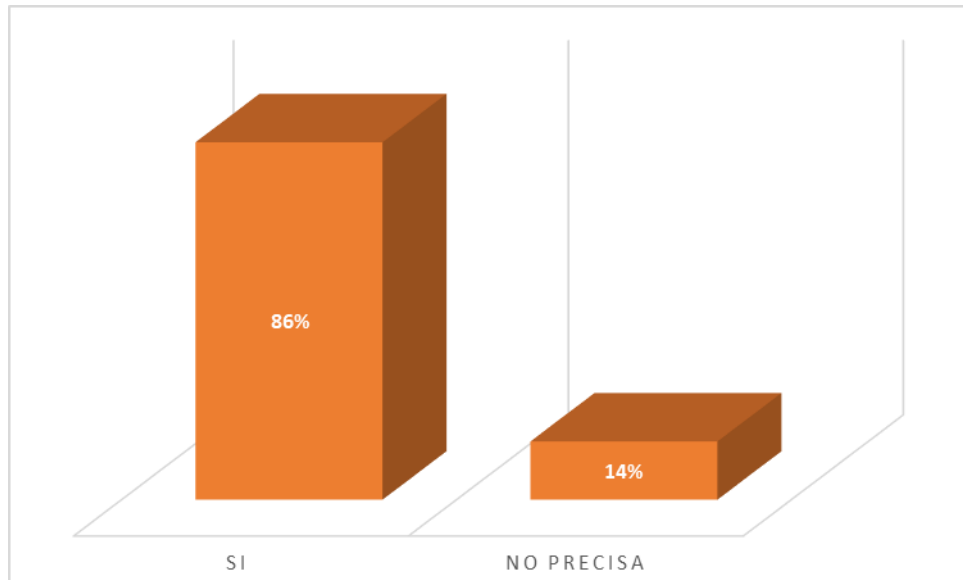
### 11) Tabla N° 11

*Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?*

<i>Ubicación Estratégica</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	17	86%
<i>No precisa</i>	3	14%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N°11**



**Figura 11. Ubicación estratégica**

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 86% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 14% considera no tan importante la ubicación.

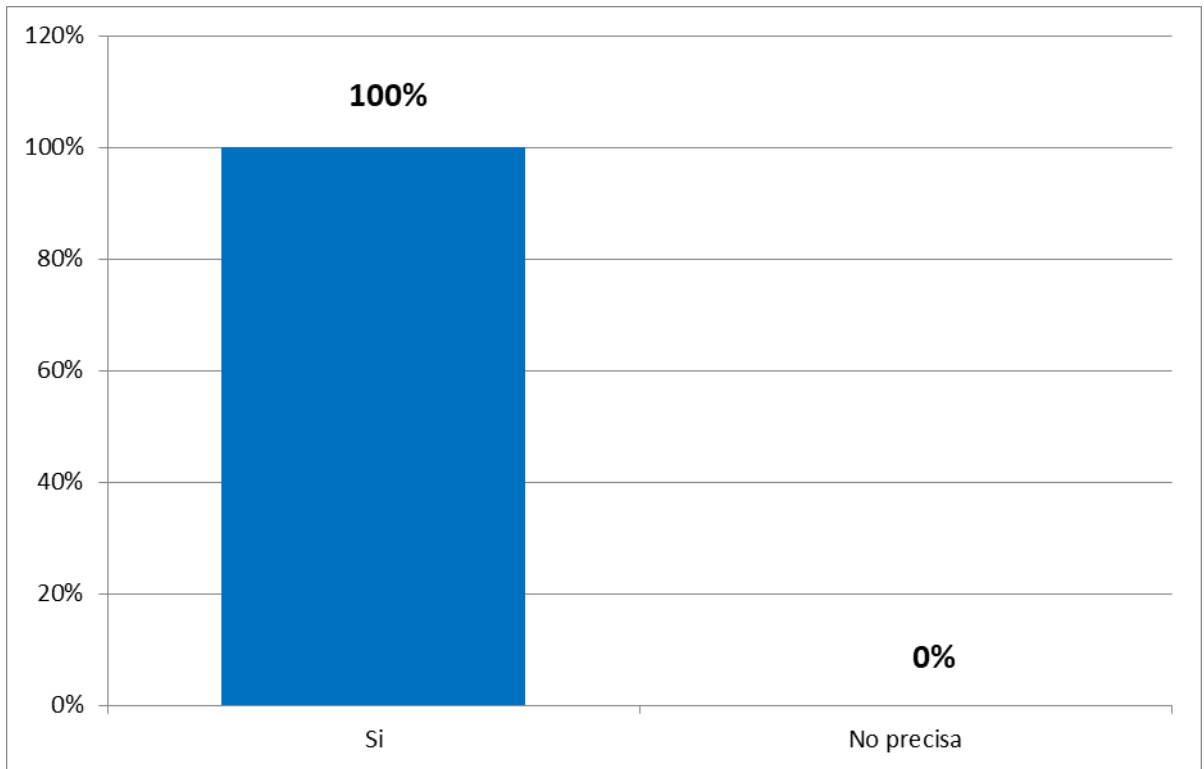
## 12) Tabla N° 12

*Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?*

<i>Tecnología Avanzada</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	20	100%
<i>No precisa</i>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfica N°12



**Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada**

En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.



## FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

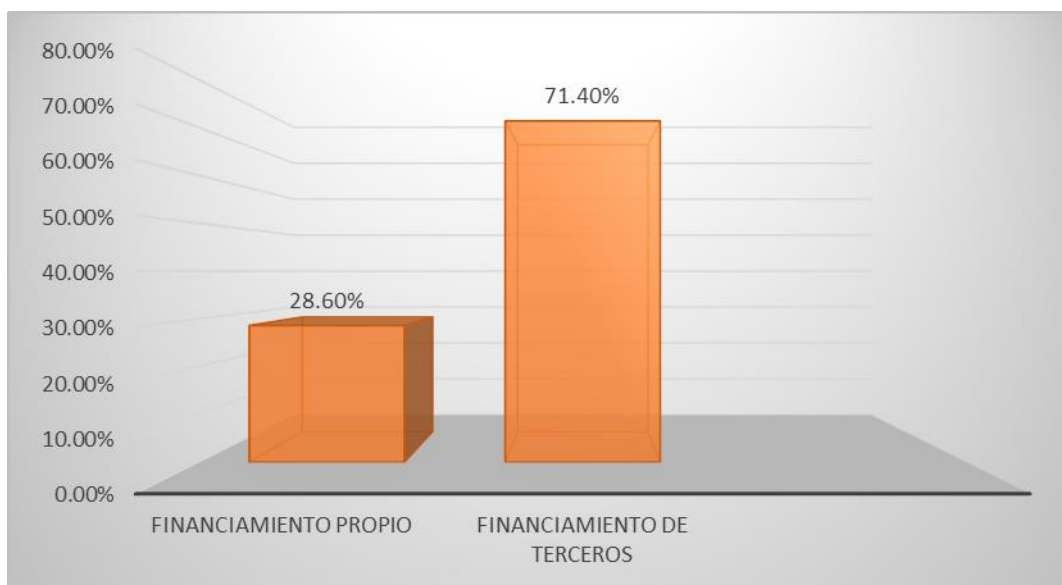
### 13) Tabla N°13

*¿Cómo financia su actividad productiva?*

<i>Actividad productiva</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Financiamiento propio</i>	6	28.6%
<i>Financiamiento de terceros</i>	14	71.4%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°13



**Gráfico 13. Como financia su actividad productiva**

Según se observa en la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 71.40% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 28.60% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.

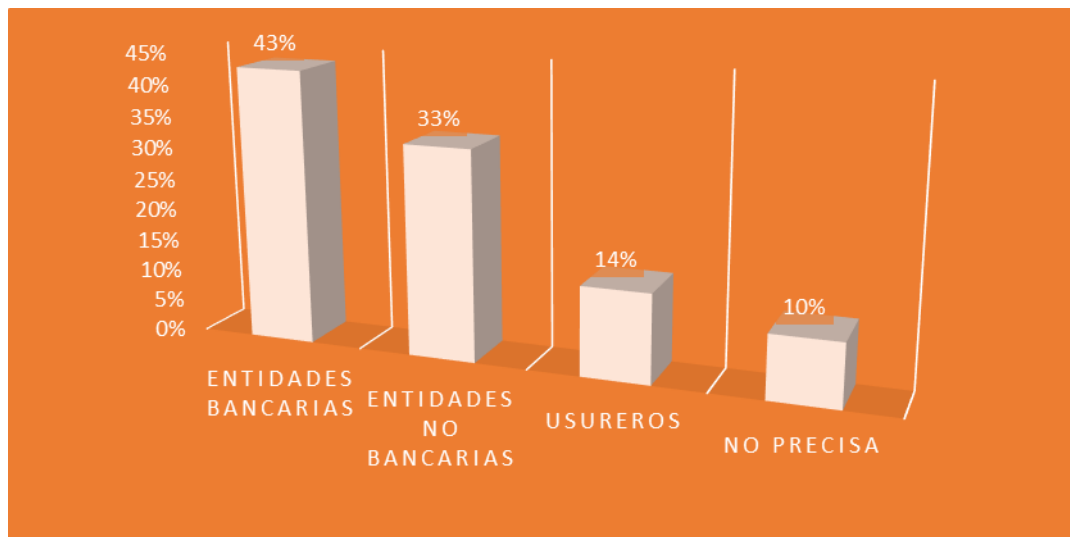
#### 14) Tabla N°14

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

<i>Entidades financieras otorga mayores facilidades</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Entidades bancarias</i>	9	43%
<i>Entidades no bancarias</i>	6	33%
<i>Usureros</i>	3	14%
<i>No precisa</i>	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

#### Gráfico N°14



**Gráfico 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades**

En la tabla y gráfico N°14 se observa que el 43% lo solicito en Entidades Bancarias, el 33 lo solicito en entidades no bancarias, el 14% a través de usureros, mientras que solo el 10% no precisan.

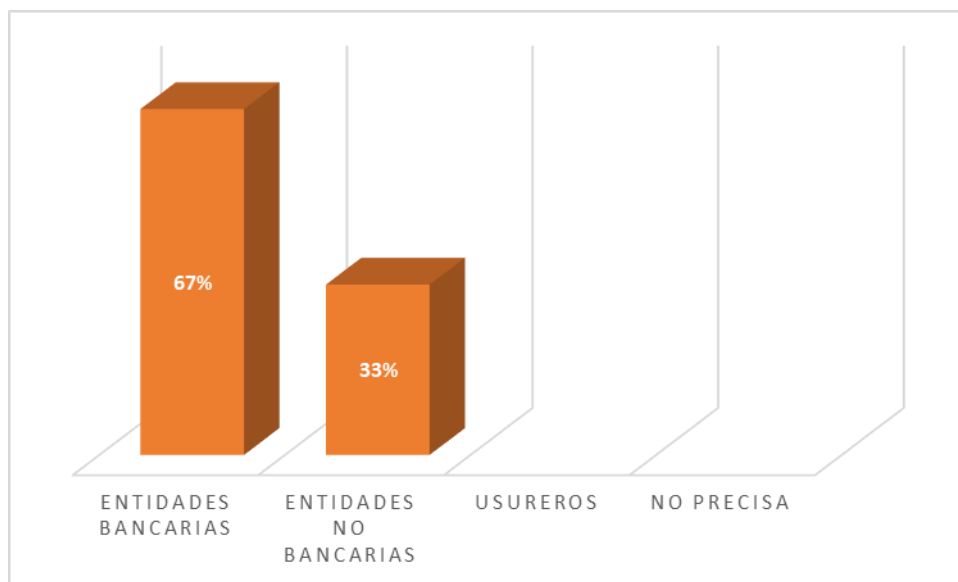
### 15) Tabla N°15

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

<i>Entidades financieras otorga mayores facilidades</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Entidades bancarias</i>	14	67%
<i>Entidades no bancarias</i>	6	33%
<i>Usureros</i>	0	0%
<i>No precisa</i>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°15



**Gráfico 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito**

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 67% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 33% fueron en las Entidades no Bancarias.

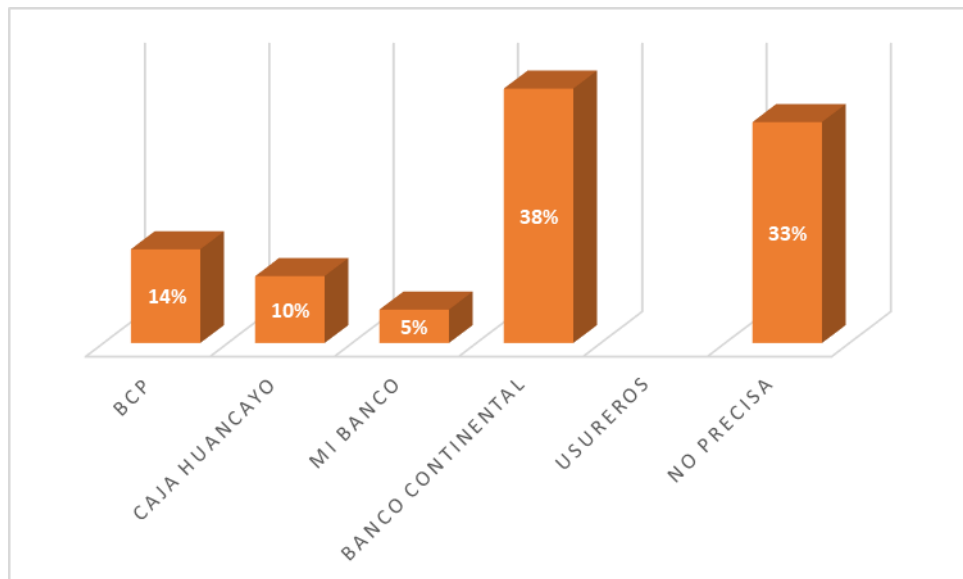
## 16) Tabla N°16

### ¿Nombre de la Institución financiera?

<i>Nombre de la Institución financiera</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>BCP</i>	3	14.3%
<i>Caja Huancayo</i>	2	9.5%
<i>Mi Banco</i>	1	4.8%
<i>Banco continental</i>	8	42.8%
<i>Usureros</i>	0	0%
<i>No precisa</i>	6	28.6%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 16



**Gráfico 16. Nombre de la Institución Financiera**

En la tabla y gráfico N° 16 se observa que el 38% lo solicito en el Banco continental, el 14% en el BCP, el 10% en Caja Huancayo, un 5% en Mi banco y el solo 33% no precisa.

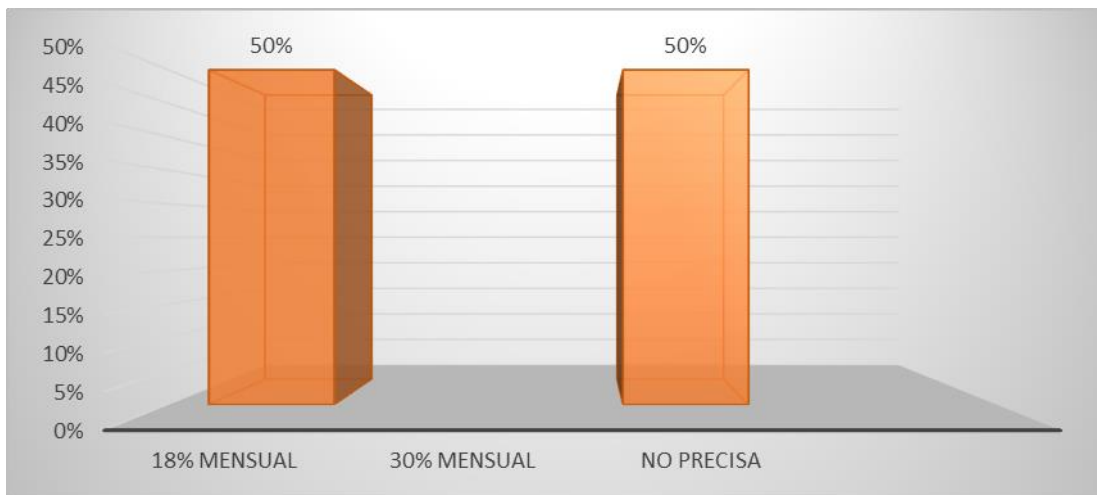
### 17) Tabla N° 17

*¿Qué tasa de interés pago?*

<b>Qué tasa de interés pago</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>18% Mensual</i>	10	50%
<i>30% Mensual</i>	0	0%
<i>No precisa</i>	10	50%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N° 17**



**Figura 17. Tasa de interés de pago.**

En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 12% prefirió no precisar dicha información.

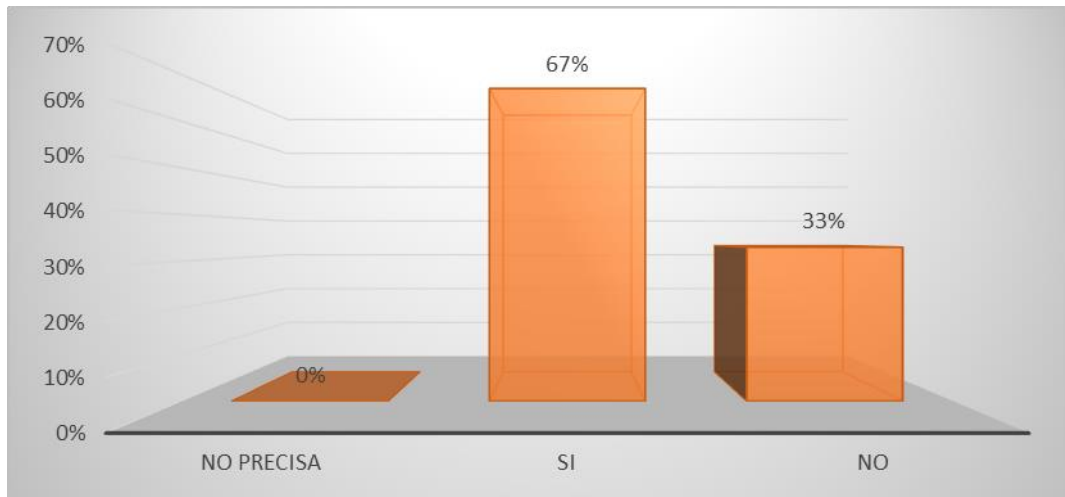
## 18) Tabla N°18

*¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?*

<b>Créditos otorgados</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	0	0%
<i>Si</i>	14	67%
<i>No</i>	6	33%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°18



**Figura 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.**

Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 67% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 33% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

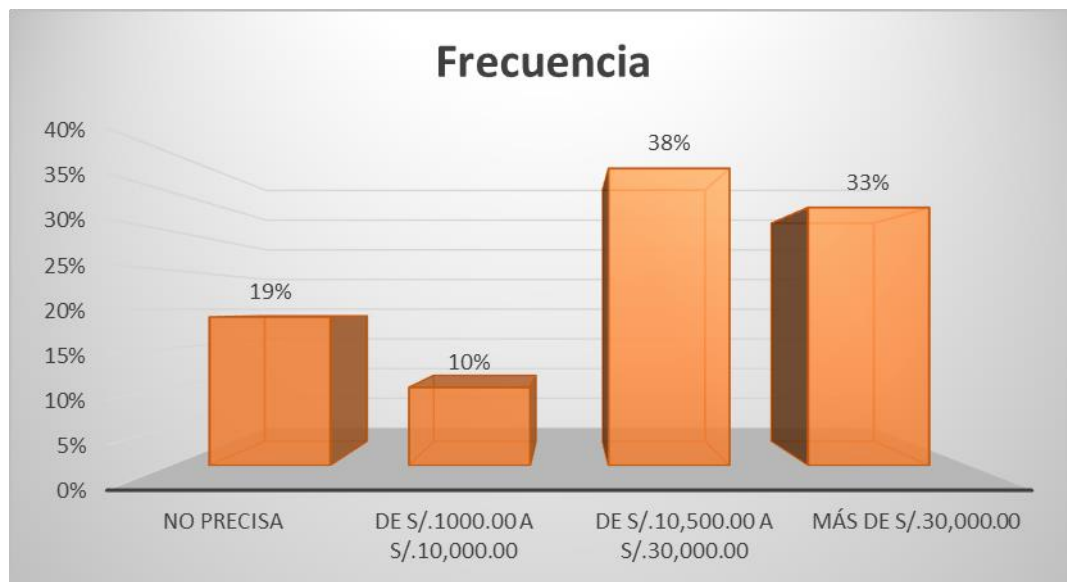
## 19) Tabla N° 19

*¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?*

<i>Monto del crédito solicitado</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	4	19%
<i>De S/.1000.00 a S/.10,000.00</i>	2	10%
<i>De S/.10,500.00 a S/.30,000.00</i>	8	38%
<i>Más de S/.30,000.00</i>	6	33%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N° 19



### **Gráfico 19. Monto promedio del crédito otorgado.**

Se observa que en la tabla y gráfico N°19 el 10% solicitó un monto aproximado entre s/.1000\_ s/.10.000, el 38% solicitó entre s/.10.500\_ s/.30.000, asimismo existe un 19% que no precisa mientras y que solo el 33% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.

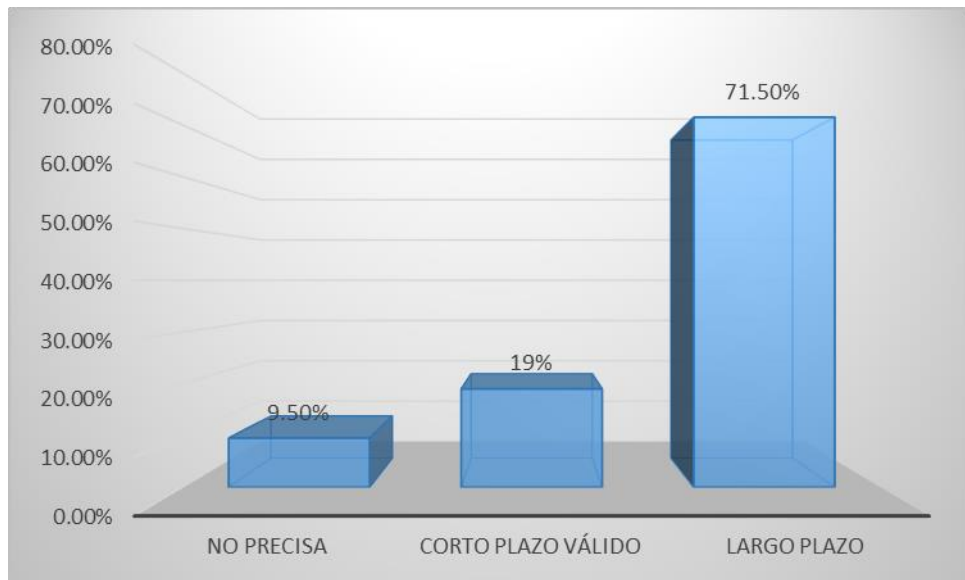
## 20) Tabla N°20

*¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?*

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	2	9.50%
<i>Corto Plazo</i>	4	19.00%
<i>Largo Plazo</i>	14	71.50%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°20



**Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.**

En la tabla y gráfico N° 20 se observa que el 71.50% lo solicito a largo plazo, el 19 % lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 9.50% lo realizo a largo Plazo.



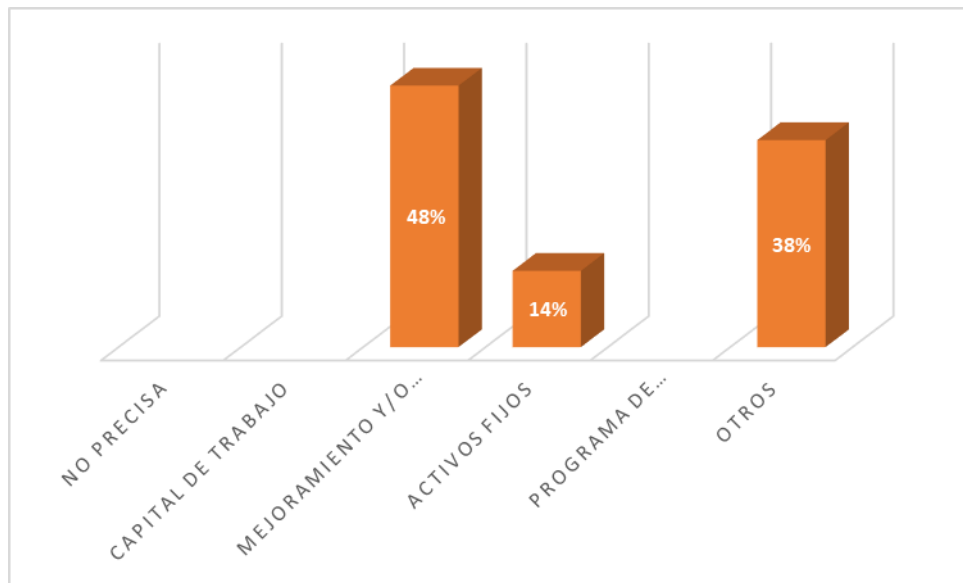
**21) Tabla N°21**

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

<i>En qué fue invertido el crédito</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	0	0%
<i>Capital de trabajo</i>	0	0%
<i>Mejoramiento y/o ampliación del local</i>	9	48%
<i>Activos fijos</i>	3	14%
<i>Programa de capacitación</i>	0	0%
<i>Otros</i>	8	38%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N° 21**



**Figura 21. En que fue invertido el crédito otorgado.**

Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 14% lo invirtió en activos fijos, el 38% son otros tipos de gastos, mientras que solo el 48% lo realizo Mejoramientos y/o ampliación del local.

## DE LA CAPACITACION A LAS MYPES:

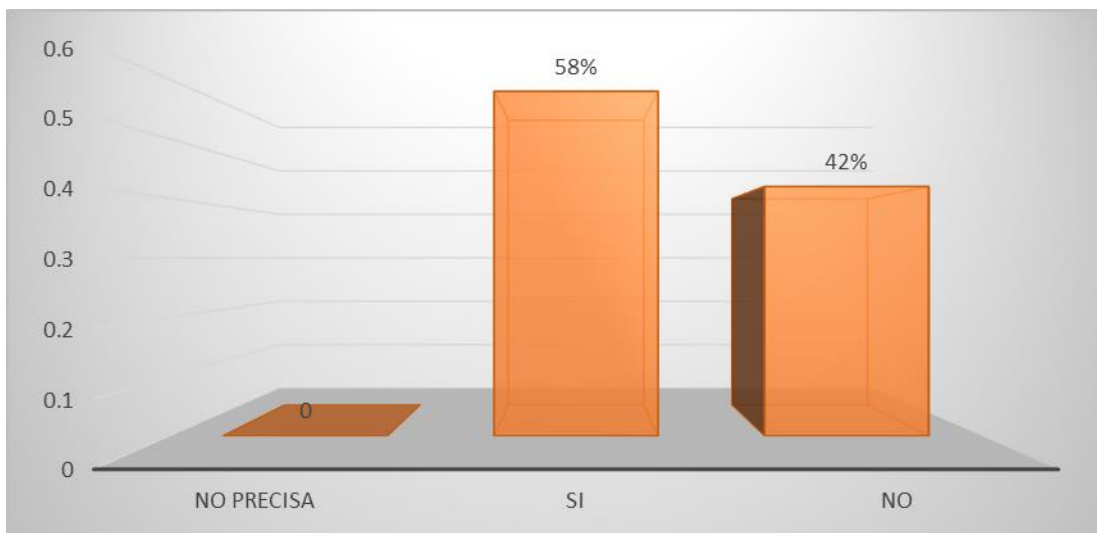
### 22) Tabla N°22

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

<i>Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>No precisa</i>	0	0%
<i>Si</i>	13	58%
<i>No</i>	7	42%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 22**



**Gráfico 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero**

En la tabla y gráfico N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizo.

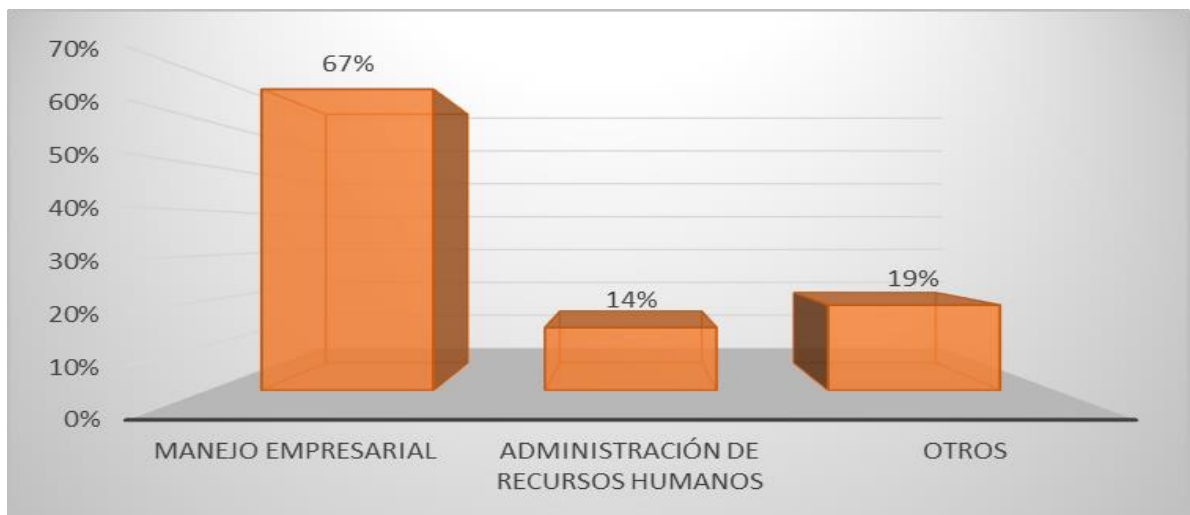
**23) Tabla N° 23**

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

<i>Ha recibido alguna capacitación</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Manejo Empresarial</i>	13	67%
<i>Administración de Recursos Humanos</i>	3	14%
<i>Otros</i>	4	19%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°23**



**Gráfico 23. Cursos de capacitación en los que participo.**

En la tabla y gráfico N° 23 se observa que el 19% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 67% lo realizó en manejo empresarial y un 14% en administración de recursos humanos.

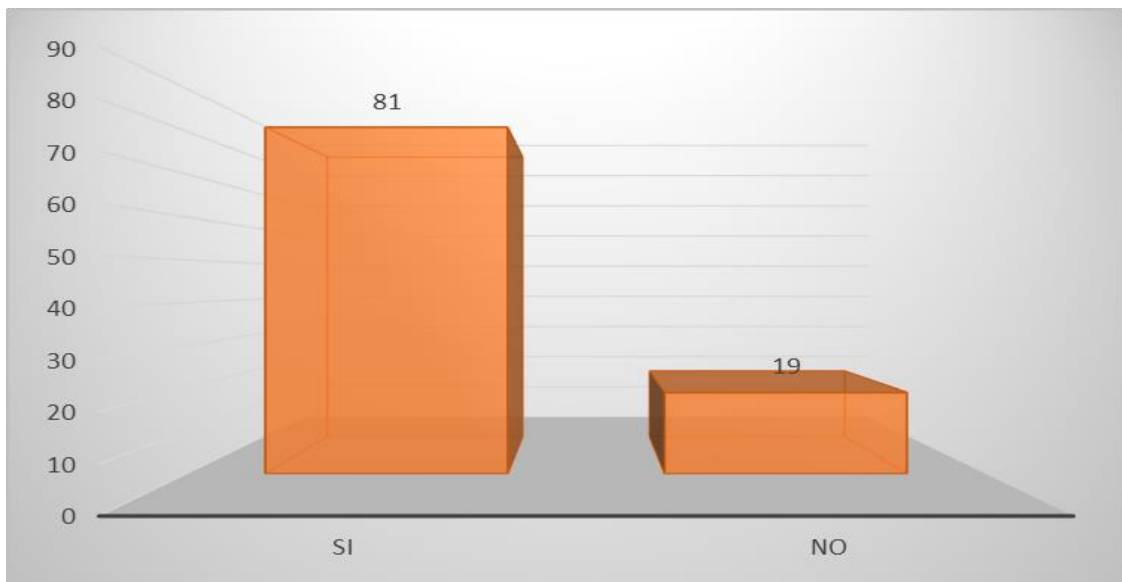
## 24) Tabla N° 24

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

<i>La rentabilidad de la empresa</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	16	81%
<i>No</i>	4	19%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°24



**Gráfica 24. El personal ha recibido alguna capacitación.**

En la tabla y gráfica N° 24 se observa que el 81% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse y un 19 no ha recibido capacitación.

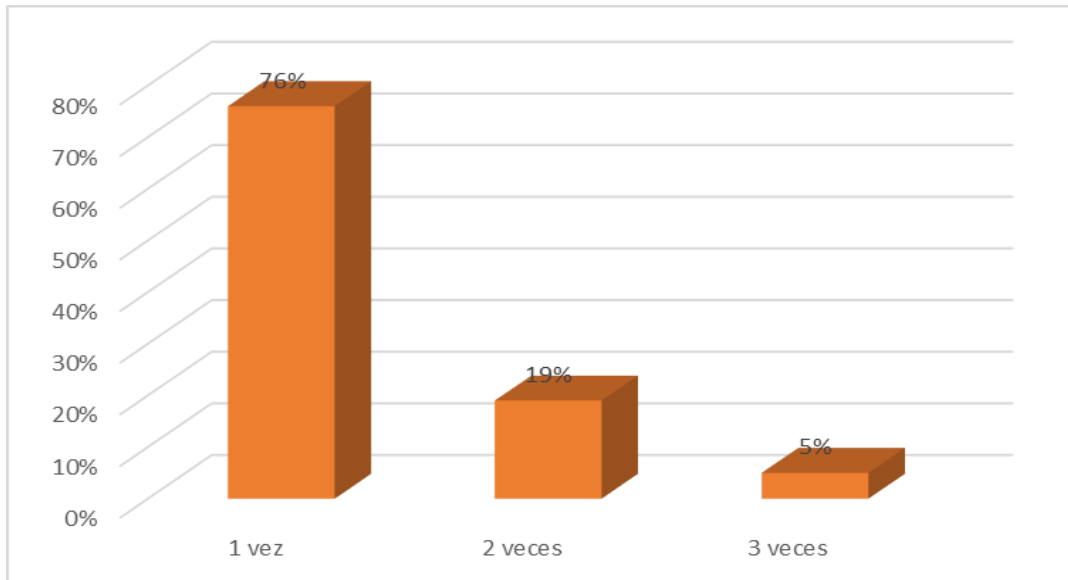
**25) Tabla N° 25**

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

<b><i>Cursos de capacitación</i></b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>1 vez</i>	15	76%
<i>2 veces</i>	4	19%
<i>3 veces</i>	1	5%
<i>Más de 3 veces</i>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 25**



***Gráfica 25. Cursos de capacitación en los últimos años***

En la tabla y gráfica N° 25 se observa que el 76% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 19% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 5% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

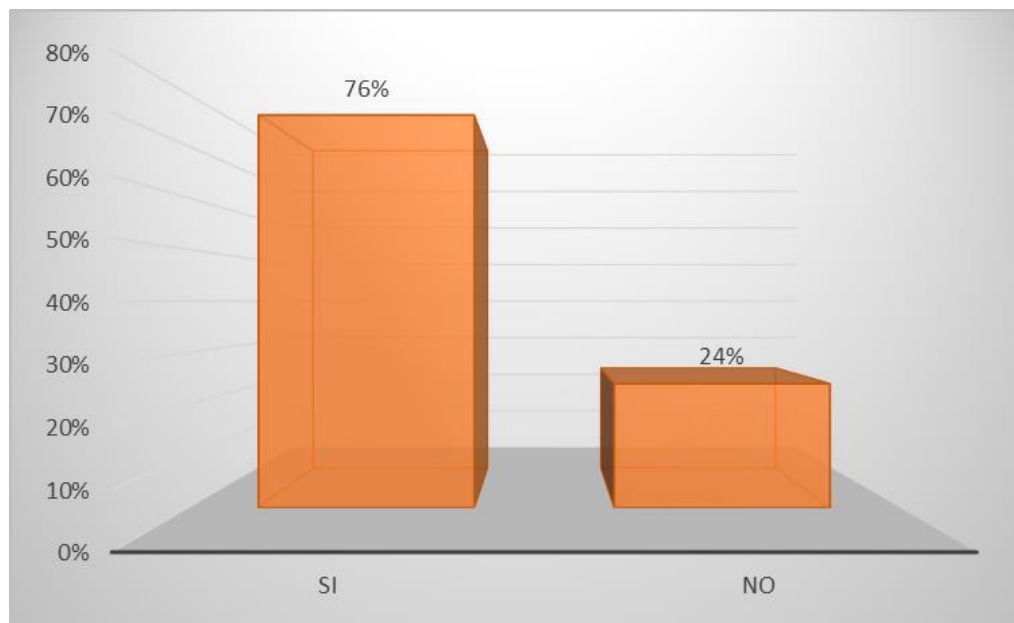
## 26) Tabla N° 26

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

<i>La capacitación es una inversión</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	15	76%
<i>No</i>	5	24%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N° 26



**Gráfica 26. La capacitación como empresario es una inversión.**

En la tabla y gráfica N° 26 se observa que el 76% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 24% no lo considera indispensable.

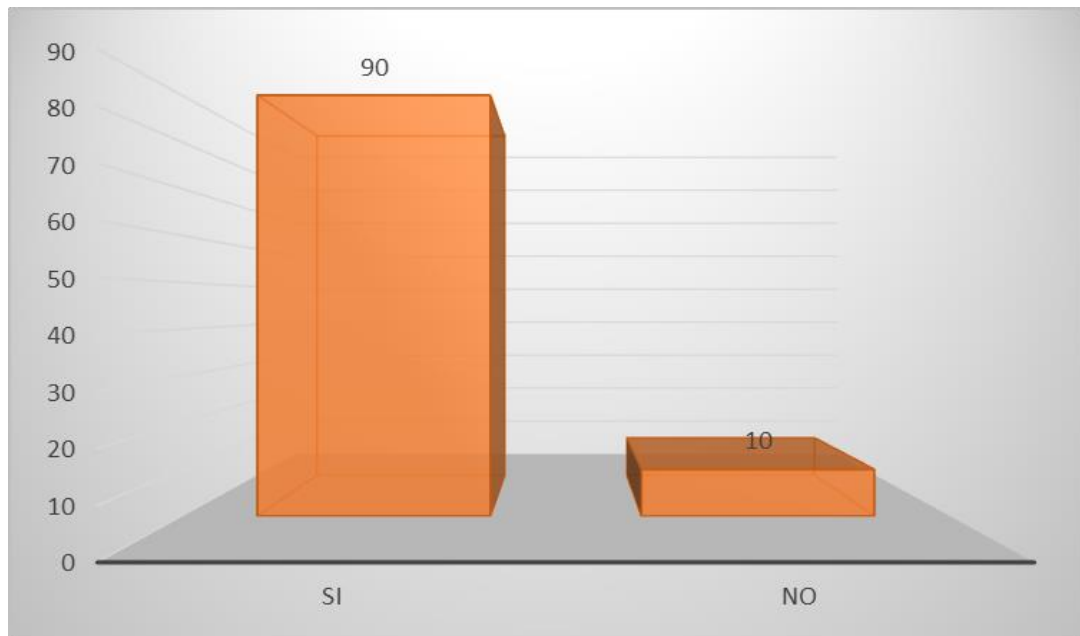
## 27) Tabla N° 27

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

<i>La capacitación es una inversión</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	18	90%
<i>No</i>	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	100%

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

### Gráfico N°27



**Gráfica 27. La capacitación relevante para la empresa**

En la tabla y gráfica N° 27 se observa que el 90% considera relevante la capacitación mientras que solo el 10% no lo considera de esa forma.

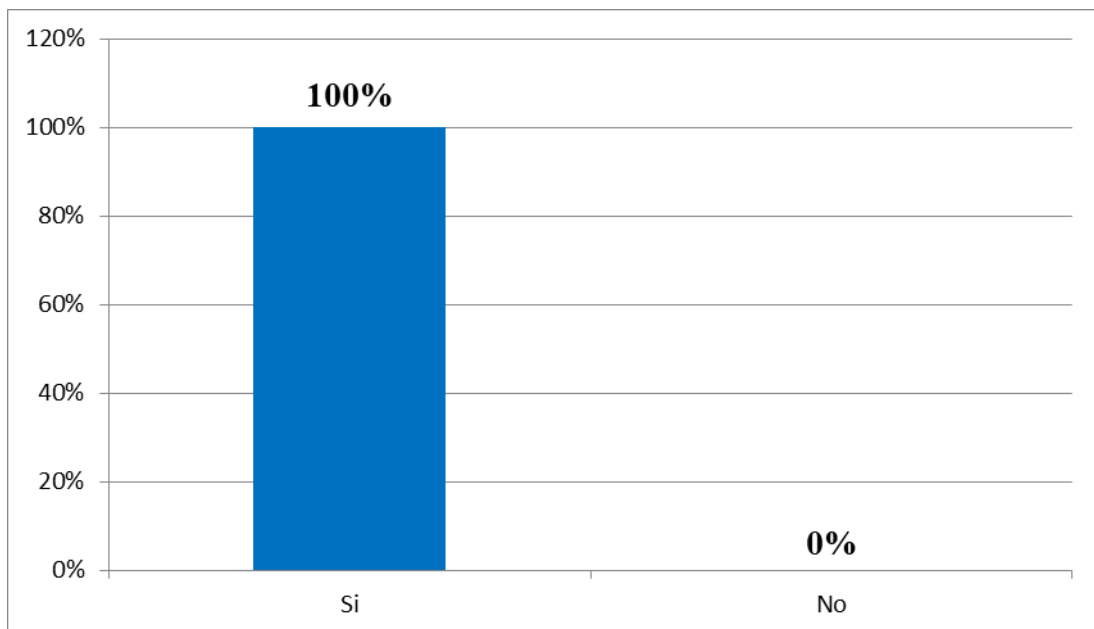
## 28) Tabla N°28

*Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa*

<i>La capacitación es una inversión</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	20	100%
<i>No</i>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfica N° 28



### **Gráfica 28. La capacitación le genera beneficios**

En la tabla y gráfica N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.



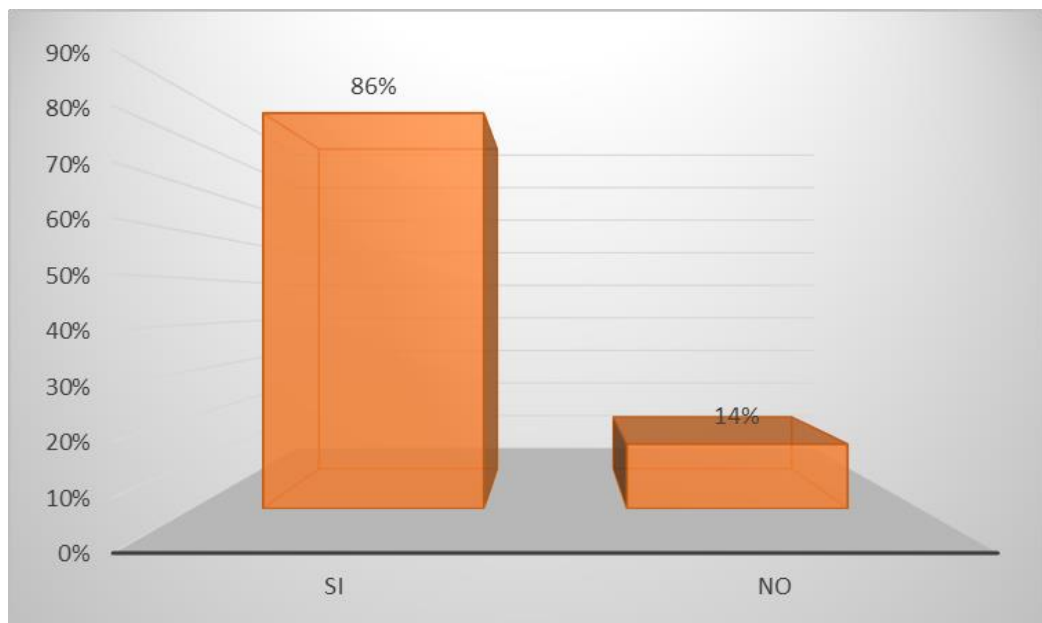
## 29) Tabla N°29

*En el presente año ha brindado capacitación al personal.*

<b>Capacitación al Personal</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	17	86%
<i>No</i>	3	14%
<b>Total</b>	<b>20</b>	100%

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

## Gráfica N° 29



**Gráfica 29. Ha brindado capacitación en el presente año.**

En la tabla y Gráfica N° 29 se observa que el 86% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 14% afirma no haberlo programado durante el presente año.

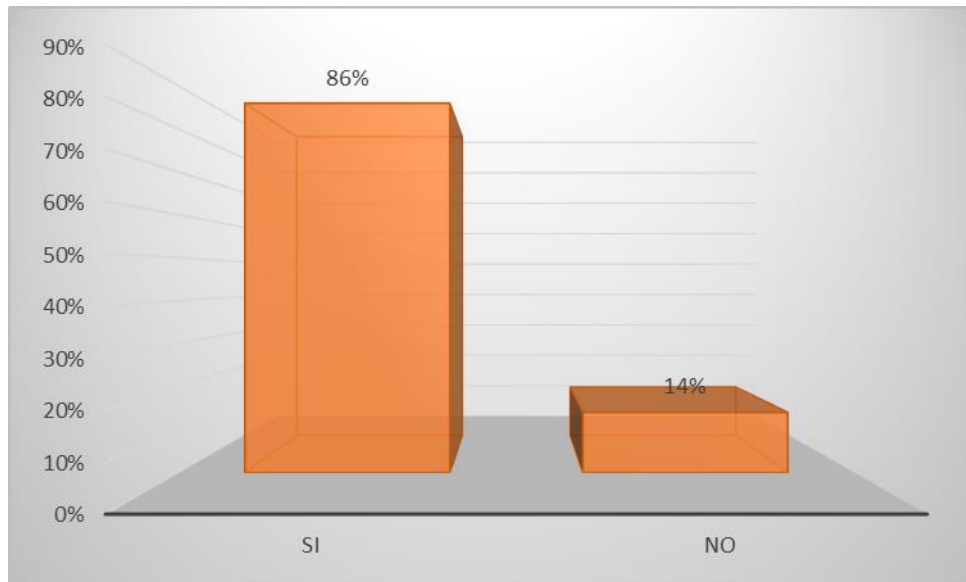
### 30) Tabla N° 30

*Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa*

<i>Capacitación enfocada al personal</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	17	86%
<i>No</i>	3	14%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfica N° 30**



**Gráfico 30. Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.**

En la tabla y gráfico N°30 se observa que el 86% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 14% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

## RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

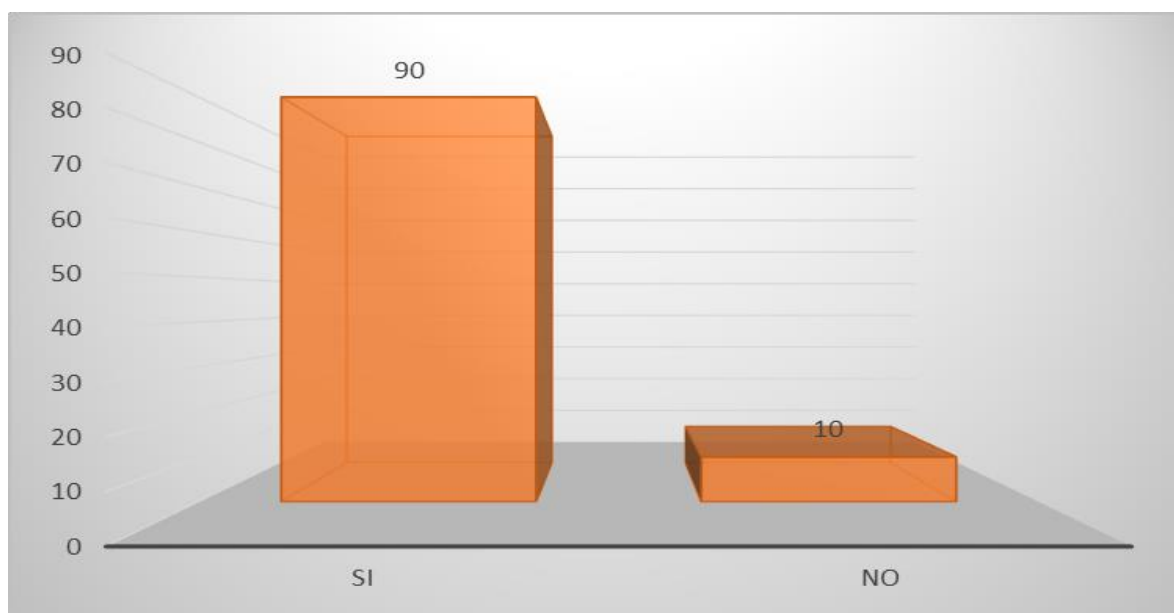
### 31) Tabla N° 31

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

<i>Rentabilidad</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Si</i>	18	90%
<i>No</i>	2	10%
<i>Total</i>	<b>20</b>	100%

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

**Gráfico N°31**



**Gráfico 31. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.**

En la tabla y gráfico N° 31 se observa que el 90% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 10% menciona que no mejoró.

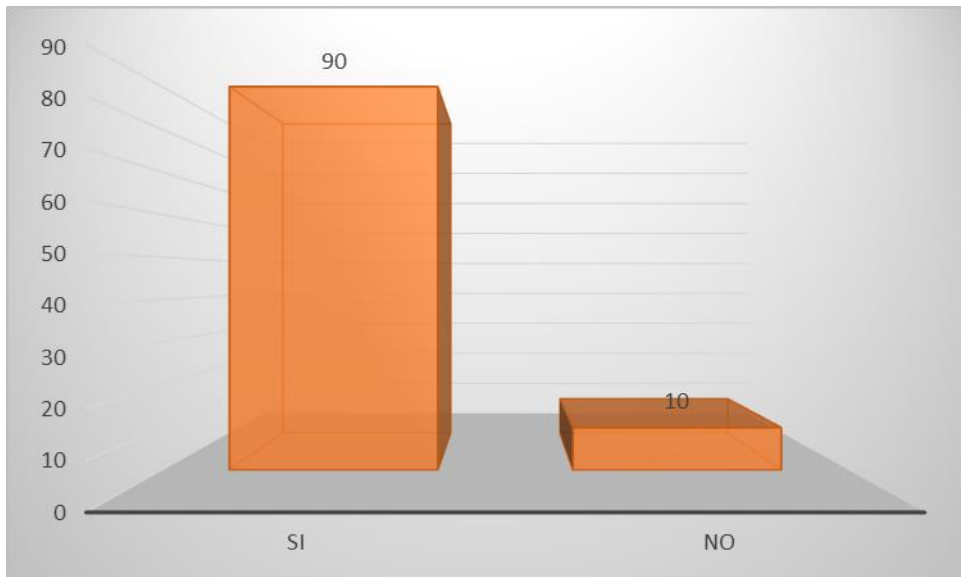
### 32) Tabla N°32

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

<i>Mejora la rentabilidad de su empresa</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	18	90%
<i>No</i>	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°32



**Gráfica 32. La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa**

En la tabla y gráfica N°32 se observa que el 90% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 10% afirma que no ha habido una mejora considerable.

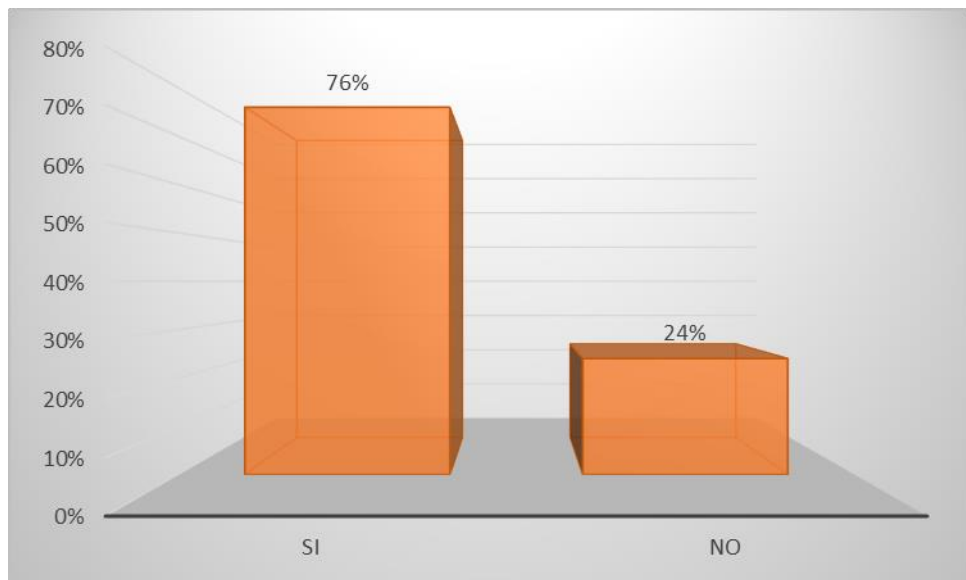
### 33) Tabla N° 33

*En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa*

<i>Rentabilidad</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	15	76%
<i>No</i>	5	24%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 33



**Gráfica 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.**

En la tabla y gráfica N° 33 se observa que el 76% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 24% menciona que no lo fue.

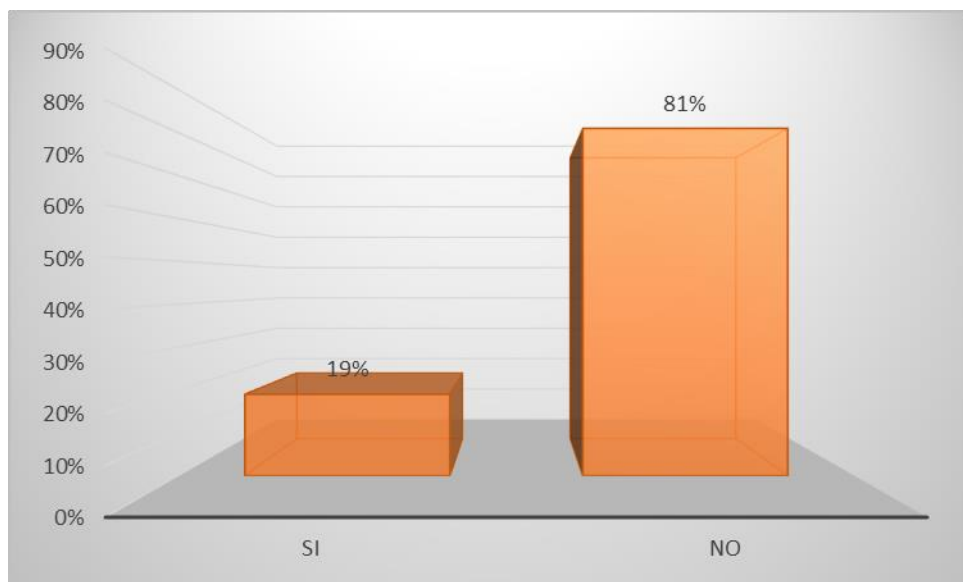
### 34) Tabla N° 34

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

<i>Rentabilidad</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	4	19%
<i>No</i>	16	81%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N° 34



**Gráfica 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año**

En la tabla y gráfica N° 34 se observa que el 19% afirma que no si ha disminuido mientras que el 81% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

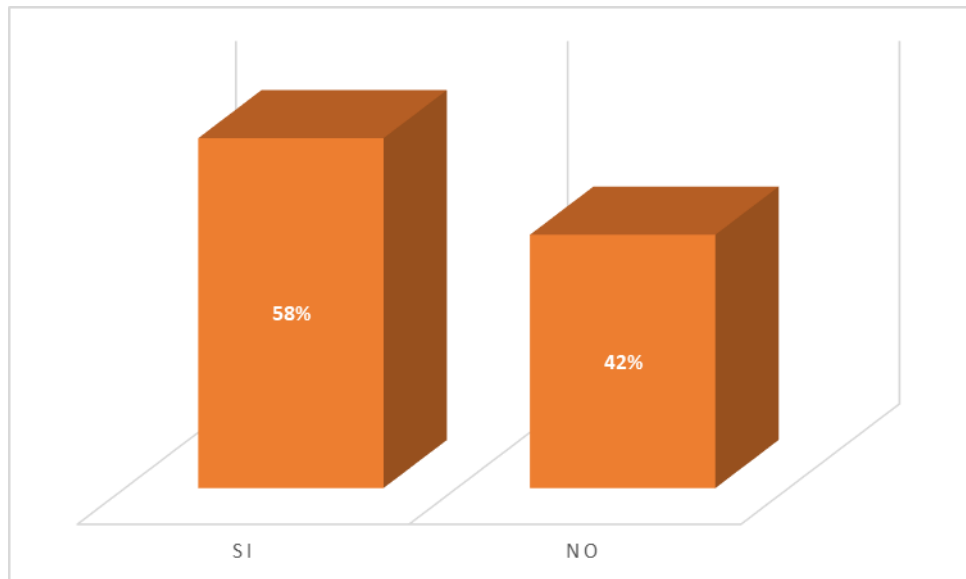
### 35) Tabla N° 35

*¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?*

<i>Mejora la rentabilidad de su empresa</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	13	58%
<i>No</i>	7	42%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N°35



**Gráfica 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad**

En la tabla y gráfica N° 35 se observa que el 58% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 42% no lo considera primordial.

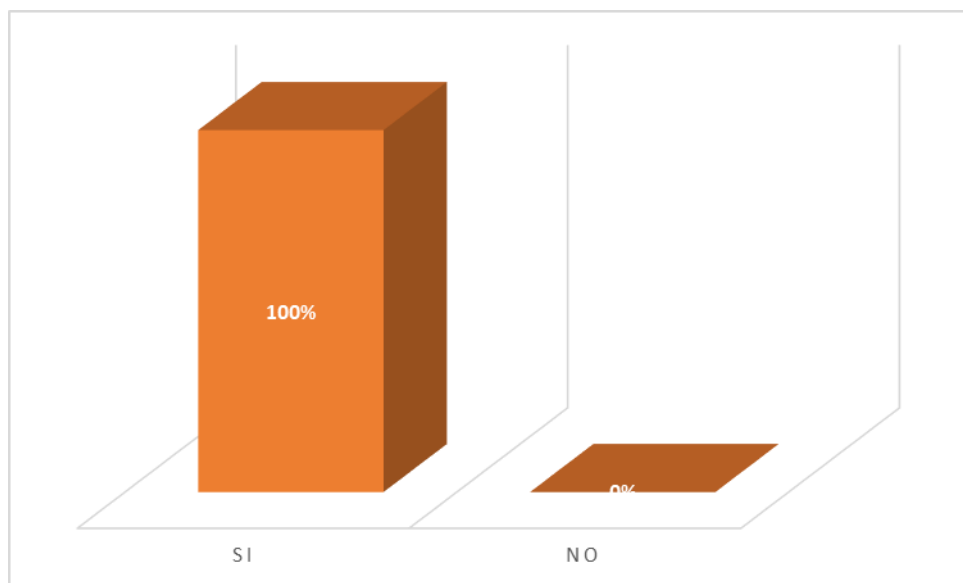
### 36) Tabla N° 36

*Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad*

<i>Mejora la rentabilidad de su empresa</i>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<i>Si</i>	20	100%
<i>No</i>	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfica N°36



**Gráfica 36. La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa**

En la tabla y gráfica N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.



## **4.2. Análisis de Resultados**

- ❖ En la tabla y gráfico n°1 se observa que la edad de los representantes, el 4.8% tiene entre 21\_30 años, el 38.1% tiene entre 31\_40 años, mientras que el 47.6% sostiene que oscila entre 41\_50 años y solo el 9.5% son mayores de 51 años.
- ❖ En la tabla y gráfico n°2 se observa que el 19% son de sexo femenino mientras que solo el 81% son masculino.
- ❖ En la tabla y gráfico n°3 se observa que el 19% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 14% tiene Secundaria completa, el 24% Superior no Universitaria completa, 33% Superior universitario completa y solo el 10% Superior no universitaria incompleta.
- ❖ En la tabla y gráfico n°4 se observa que el 33% son convivientes, el 43% son casados, 5% son divorciados y solo el 19% son solteros.
- ❖ En la tabla y gráfico N°5 se observa que el 62% se dedica al comercio mientras que el 24% es de profesión ciencias administrativas de empresa y solo el 14% no precisa.

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

- ❖ Según la tabla y gráfico N°6 se observa que el 81% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 19% oscila entre los 3 años.
- ❖ En la tabla y gráfico N°7 se observa que el 10% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 33% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que el 14% cuenta 3 trabajadores y solo el 43% cuenta con más de 3 trabajadores.
- ❖ En la tabla y gráfico N°8 se observa que el 24% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 42% afirma que solo necesita 1 trabajador y un 10% afirma requerir mínimo 3 trabajadores y solo un 24% cuenta con más 3

trabajadores.

- ❖ En la tabla y gráfico N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- ❖ Según la tabla y gráfico N°10 se observa que el 61.9% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 8% lo realiza por subsistencia.
- ❖ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 86% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 14% considera no tan importante la ubicación.
- ❖ En la tabla y gráfico N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

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

- ❖ Según se observa en la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 71.4% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 28.6% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- ❖ En la tabla y gráfico N°14 se observa que el 43% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 33% fueron en Entidades no Bancarias, así también un 14% fueron a través de usureros y un 10 no precisa.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 15 se observa que el 67% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 33% fueron en las Entidades no Bancarias.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 16 se observa que el 38% lo solicito en el banco continental, el 5% en Mi Banco, el 10% en Caja Huancayo, el 14% en el BCP y solo 33% no precisa.
- ❖ En la tabla y gráfico N°17 se observa que el 50% realiza un pago de 18%

anual, mientras que solo el 50% prefirió no precisar dicha información.

- ❖ Según la tabla y gráfico N° 18 se observa que el 67% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 33% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- ❖ Se observa que en la tabla y gráfico N°10 el 71% solicitó un monto aproximado entre s/.1000\_s/.10.000, el 38% solicitó entre s/.10.000\_s/.30.000 así mismo existe un 19% que no precisa mientras que solo el 33% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 20 se observa que el 19% lo solicitó a Corto Plazo mientras que solo el 71.50% lo realizó a largo Plazo y solo un 9.50% no precisa.
- ❖ Según la tabla y gráfico N° 21 se observa que el 14% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 48% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local y un 38% lo invirtió en otras cosas.

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

- ❖ En la tabla y gráfico N° 22 se observa que el 42% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 58% si lo realizó.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 23 se observa que el 19% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 67% lo realizó en manejo empresarial y solo un 14% lo realizó en administración de recursos humanos.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 24 se observa que el 81% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse y un 19% no lo ha tenido.
- ❖ En la tabla y figura N° 25 se observa que el 76% tuvo al menos 1 vez un

curso de capacitación, el 19% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 5% confirma que se capacito al menos 3 veces.

- ❖ En la tabla y gráfico N° 26 se observa que el 76% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 24% no lo considera indispensable.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 27 se observa que el 90% considera relevante la capacitación mientras que solo el 10% no lo considera de esa forma.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 29 se observa que el 86% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 14% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- ❖ En la tabla y gráfico N°30 se observa que el 86% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 14% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

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

- ❖ En la tabla y gráfico N° 31 se observa que el 90% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 10% menciona que no mejoró.
- ❖ En la tabla y gráfico N°32 se observa que el 90% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 10% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 33 se observa que el 76% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 24% menciona que no lo fue.

- ❖ En la tabla y figura N° 34 se observa que el 19% afirma que si ha disminuido mientras que el 81% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- ❖ En la tabla y figura N° 35 se observa que el 58% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 42% no lo considera primordial.

En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## **V. CONCLUSIONES.**

### **Respecto a los empresarios**

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

- ❖ En la tabla y gráfico 1 se observa que la edad de los representantes, el 47.6% tiene entre 41\_50 años.
- ❖ En la tabla 2 y gráfico 2 se observa que el 11% son de sexo masculino.
- ❖ En la tabla y gráfico n°3 se observa que el 33% tiene el grado de Superior Universitario completo.
- ❖ En la tabla y gráfico n°4 se observa que el 43% son casados.
- ❖ En la tabla y gráfico N°5 se observa que el 62% es de profesión ciencias administrativas de empresas.

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

- ❖ Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 81% se dedica hace más de 3 años.
- ❖ En la tabla y gráfico N°7 se observa que el 43% afirma que cuenta con más de 3 trabajador permanente.

- ❖ En la tabla y gráfico N°8 se observa que el 42% tiene al menos 1 trabajadores eventuales.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- ❖ Según la tabla y gráfico N°10 se observa que el 61.9% afirma que es la obtención de ganancias.
- ❖ En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 86% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa.
- ❖ En la tabla y gráfico N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

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

- ❖ Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 71.4% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- ❖ En la tabla y gráfico N°14 se observa que el 43% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 15 se observa que el 67% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 16 se observa que el 38% lo solicito en el Banco continental.
- ❖ En la tabla y gráfico N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual.
- ❖ Según la tabla y gráfico N° 18 se observa que el 50% se le otorgaron los montos solicitados.
- ❖ Se observa que en la tabla y gráfico N°19 el 38% solicito un monto

aproximado entre s/.10.000\_s/.30.000.

- ❖ En la tabla y gráfico N° 20 se observa que el 71.50% lo solicito a largo Plazo.
- ❖ Según la tabla y gráfico N° 21 se observa que el 48% lo invirtió en mejoramiento del local y otros.

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

- ❖ En la tabla y gráfico N° 22 se observa que el 58% si obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 23 se observa que el 67% afirma que tuvo capacitación en manejo empresarial.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 24 se observa que el 81% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 25 se observa que el 76% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 26 se observa que el 76% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 27 se observa que el 90% considera relevante la capacitación.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 29 se observa que el 86% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- ❖ En la tabla y gráfico N°30 se observa que el 86% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

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

- ❖ En la tabla y gráfico N° 31 se observa que el 90% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- ❖ En la tabla y gráfico N°32 se observa que el 90% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 33 se observa que el 76% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 34 se observa que el 81% afirma que no ha disminuido.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 35 se observa que el 58% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.
- ❖ En la tabla y gráfico N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- ❖ Se recomienda dar mayores oportunidades a la gente de temprana edad para que puedan explotar sus conocimientos en marketing y de qué manera pueden generar una mejor rentabilidad a la empresa con visiones innovadoras.
- ❖ Se debería dar mayores oportunidades a los hombres, porque podemos explotar algún potencial y no ser ligeramente marginados de la atención de prendas femeninas.
- ❖ Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios universitarios y poder tener una mejor visión del



mercado con nuevas herramientas aprendidas en el proceso de estudio.

- ❖ Se recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, se motiven a culminarla y puedan aplicar todos esos conocimientos en su empresa.
- ❖ Se recomienda a las personas que son convivientes a intentar formalizar un hogar.
- ❖ Se recomienda que incurran en otros rubros y no solo en el comercio.

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

- ❖ Se sugiere a la empresa contar con el personal necesario si así lo requiere y el la cantidad de trabajadores no abastece a la demanda de clientes.
- ❖ Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento.
- ❖ Se debe considerar la importancia de la ubicación y la realidad de las exigencias que la competencia nos brinda en el mercado competitivo que vivimos.

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

- ❖ Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más adelante.
- ❖ Se sugiere analizar el préstamo necesario que se solicitara, si compensara y será fructífero para la empresa y no incurrir en

endeudamientos forzosos innecesarios.

- ❖ Se recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos engorrosos a largo Plazo.
- ❖ Se recomienda realizar inversión en mercadería de moda, para que no exista un estancamiento en el almacén y se dé una constante rotación de las prendas.

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

- ❖ Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención que se le brinda al usuario que dependerá mucho al momento de realizar una compra algún cliente.
- ❖ Se recomienda que el personal sea capacitado en los temas mas importantes y que sean necesarios y aplicarlos.
- ❖ Se recomienda más énfasis en las capacitaciones y tener más seguida las capacitaciones si son necesarias.
- ❖ Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.
- ❖ Se sugiere realizar capacitaciones periódicamente, ya que solo una capacitación se ha verificado que no logra ser suficiente para enriquecer al personal con la atención, teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante.

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

- ❖ Se incentiva a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.
- ❖ En base al mejor año que se observa que las empresas han tenido se sugiere volver aplicar el lineamiento del año pasado y fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- ❖ Si la rentabilidad disminuyo se recomienda rediseñar las estrategias de marketing que se estén aplicando y mejorarlas.
- ❖ La vital importancia de la tecnología permitirá a los clientes a enterarse de las prendas nuevas que lleguen al almacén lo que permitirá una mejor salida.
- ❖ Siendo importante la zona de la empresa para que los usuarios tengan una mejor accesibilidad y localización de la empresa, mientras sea en zona comercial.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1 Referencias bibliográficas

Adolfo, T. T. (2005). FINANCIAMIENTO DE PyMEs DE CUERO MANUFACTURADO A TRAVÉS DE FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO COMO ALTERNATIVA A OTROS FINANCIAMIENTOS. La Paz.

Albornoz Jimenez, M. E. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2017.

Alegría Ramírez, N. A., & Roberto, N. R. (2000). MIPYME; FACTORES DETERMINANTES PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

Altamirano Ramírez, R. M. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIOS– RUBRO HOTELES, DE LA PROVINCIA DE POMABAMBA, EN EL AÑO 2016.

Baca Mozo Andrés & Díaz Cieza Teresa del Carmen (2016), en su tesis Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. – 2015.<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3013/1.-TESIS-IMPACTO - DEL - FINANCIAMIENTO -EN - LA - RENTABILIDAD- DE LACONSTRUCTORA-VERASTEGUI-S.A.C.-2015.docx%20list.pdf;jsessionid=84813FF8851730824D730C99B955501F?sequence=1>

- Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/ratios-financieros-para-el analisis-de-estados-financieros/>
- Bebczuk , R. N. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política.
- Benancio D. & Gonzales Y (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>.
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.
- Blake, O. (1997) “La Capacitación Un Recurso Dinamizador de las Organizaciones”. Ediciones Macchi. Argentina. 2da Edición Gore, E., 1998).
- Bonifacio Felipe, A. L. (2017). CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELES - HUARAZ, 2016.

- Camacho M. (2009), La microempresa en la nueva economía. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/microempresa-en-la-nueva-economia/> Briozzo A. & Vigier H. (s/f), precisan en “La estructura de financiamiento Pyme”.
- Camacho, C. K. (s.f.). EL MICROCRÉDITO Y SU APOORTE AL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL AL 2015.
- Carapia Bravo, A. (2012). El Financiamiento en la Empresa. Analisis y Extrategia.
- De Conceptos (2014), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>.
- Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.
- Drimer, R. (2008). Teoría del financiamiento. Los Modelos Generalmente Aceptados. Argentina: Osmard Buyatti.
- Fenton, O. R., & Ramon, P. P. (2012). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en Mexico.
- Galvez Regalado, F. R. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y

PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO  
HOSPEDAJES DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016.

- García, A., Levitsky, J., & Hojmark, L. (2001). Las micro y pequeña empresa en latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial (Primera ed.). (A. García, J. Levitsky, & L. Hojmark, Edits.) Santiago:S/e.
- Gonzales Taricuarima, Y. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016.
- Guerrero Altamirano, E. M. (2017). EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA COMERCIAL DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. CHIMBOTE, 2015.
- Hernández et al. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- JUÁREZ PRIETO , V. M. (2000). LA SITUACIÓN DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO, VÍNCULO DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA, ECONÓMICA Y SOCIAL A TRAVÉS DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO 1995-2000 .
- Kong Ramos Jessica & Moreno Quilcate José (2014), en su investigación “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>

- Kulfas, M. (2008). Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas.
- Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor. [Acceso 2015 May. 05] Disponible en: [https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w74\\_OTxPjLAhXDbiYKHXnZDGAQ6AEIGzAA](https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w74_OTxPjLAhXDbiYKHXnZDGAQ6AEIGzAA).
- López Mendoza, C. B. (2003). El control de Gestión en la Pequeña Empresa Mexicana, a través de los sistemas de información administrativos.
- Manihuari L. E. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016. (p. 4). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Mayurí Barrón Jorge (2008), en su investigación “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006”. [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2615/Mayuri\\_bj.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Mendoza Núñez, Alejandro, Manual para determinar necesidades de capacitación y desarrollo, Ed. Trillas, 5ta edición, México, 2005.



Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). LA MICROEMPRESA:  
UNA PROPUESTA TIPOLOGICA Y EJERCICIO DE APLICACIÓN EN  
LIMA SUR.

Pérez J. y Merino M. (2009), Microempresa. Recuperado de  
<http://definicion.de/micro-empresa/>.

Pretell García, C. M. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO  
Y LA CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELERÍA DE ALTA  
ROTACIÓN, EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, PUCALLPA, AÑO  
2016 .

Sabino C. (1994), El proceso de investigación. Recuperado de  
<http://www.iutep.tec.vu/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>.

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa.  
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.

Sutton, C. (2001). Capacitación del personal. Argentina. [Extraído el 21 Mayo  
del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>.

Tresierra A. E. (2010), Metodología de la investigación científica. (p. 91, 93,  
104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Torrez Tapia, L. A. (2005). FINANCIAMIENTO DE PyMEs DE CUERO  
MANUFACTURADO A TRAVÉS DE FONDOS DE CAPITAL DE  
RIESGO COMO ALTERNATIVA A OTROS FINANCIAMIENTOS.LA  
PAZ-BOLIVIA.

Universidad Nacional Mayor De San Marcos. 2005.

<<http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indc.htm#11>>

(27/10/06; 22:35 h).

Venturo Coronel, S. (2016). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOTELERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016.

Westerfield R., Ross S., Jafee J., Finanzas Corporativas, Quinta Edición, McGraw Hill, Pag. 822, 2000.

## 7.2 Anexos

### 7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados 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..... Primaria  
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....  
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)  
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

## II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

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

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

1 Curso..... 2 Curso..... 3 Curso..... 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 a mejorado en los últimos años: Si.....No.....**

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

Pucallpa, mayo del 2017



---

**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 autos usados del distrito de Callería, 2017”

**INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR  
EL GRADO ACADEMICO DE BACHILLER EN  
CONTABILIDAD**

**AUTORA:**

Valdivia Ruiz, Jemima

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

ORCID 0000 0003 2260 4908

**PUCALLPA – PERÚ**

**2019**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**TITULO:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017”

**AUTOR (A):** Valdivia Ruiz, Jemima

**ASESOR:** Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge Alfredo

### I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 20 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y gráfico 1 se observa que la edad de los representantes, el 47.6% tiene entre 41\_50 años; En la tabla 2 y gráfico 2 se observa que el 81% son de sexo masculino; En la tabla y gráfico n°3 se observa que el 33% tiene el grado de Superior Universitario completo; En la tabla y gráfico n°4 se observa que el 43% son casados; En la tabla y gráfico N°5 se observa que el 62% son de profesión en ciencias administrativas de empresas.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 81% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y gráfico N°7 se observa que el 43% afirma que cuenta con más de 3 trabajador

permanente; En la tabla y gráfico N°8 se observa que el 42% tiene al menos 1 trabajadores eventuales; En la tabla y gráfico N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y gráfico N°10 se observa que el 61.9% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 86% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa; En la tabla y gráfico N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas: Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 71.4% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros; En la tabla y gráfico N°14 se observa que el 43% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 33% fueron en Entidades no Bancarias; En la tabla y gráfico N° 15 se observa que el 67% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias; En la tabla y gráfico N° 16 se observa que el 38% lo solicito en el Banco continental; En la tabla y gráfico N°17 se observa que el 50% realiza un pago de 18% anual; Según la tabla y gráfico N° 18 se observa que el 67% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y gráfico N°19 el 38% solicito un monto aproximado entre s/.10.000\_s/.30.000; En la tabla y gráfico N° 20 se observa que el 71.50% lo solicito a largo Plazo; Según la tabla y gráfico N° 21 se observa que el 48% lo invirtió en mejoramiento del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y gráfico N° 22 se observa que el 58% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y gráfico N° 23 se observa que el 67% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados; En la tabla y gráfico N° 24 se observa que el 81% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante



capacitarse; En la tabla y gráfico N° 25 se observa que el 76% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y gráfico N° 26 se observa que el 76% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y gráfico N° 27 se observa que el 90% considera relevante la capacitación; En la tabla y gráfico N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y gráfico N° 29 se observa que el 86% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y gráfico N°30 se observa que el 86% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y gráfico N° 31 se observa que el 90% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y gráfico N°32 se observa que el 90% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y gráfico N° 33 se observa que el 76% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado; En la tabla y gráfico N° 34 se observa que el 81% afirma que si ha disminuido; En la tabla y gráfico N° 35 se observa que el 58% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios; En la tabla y gráfico N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes..

## **ABSTRCT**

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of used cars in the district of Callería, 2017. The research was descriptive, because it was limited to describe the main characteristics of the

variables under study, to carry out a population of 30 and a sample of 20 micro-companies to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results:

Regarding entrepreneurs of micro and small businesses: In the table and graph 1 it is observed that the age of the representatives, 47.6% is between 41\_50 years; Table 2 and graph 2 show that 81% are male; In the table and graph n ° 3 it is observed that 33% have the degree of complete University Superior; In the table and graph n ° 4 it is observed that 43% are married; In the table and graph N ° 5 it is observed that 62% are of profession in administrative sciences of companies:

Regarding the characteristics of micro and small businesses: According to the table and graph N ° 6 it is observed that 81% is dedicated more than 3 years ago; In the table and graph N ° 7 it is observed that 43% affirm that they have more than 3 permanent workers; In the table and graph N ° 8 it is observed that 42% have at least 1 casual workers; In the table and graph N ° 9 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; According to the table and graph N ° 10 it is observed that 61.9% affirms that it is the obtaining of profits; In the table and graph N ° 11 it is observed that 86% affirms the importance in which the company must be found; In the table and graph N ° 12 it is observed that 100% consider that nowadays the market demands.

Regarding the Financing of micro and small enterprises: As can be seen in the table and graph No. 13, it can be observed that 71.4% mentioned having resorted to third-party financing; In the table and graph N ° 14 it is observed that 43% requested it in Banking Entities while only 33% were in Non-Banking Entities; In the table and graph N ° 15 it is observed that 67% obtained it in the Banking Entities; In the table

and graph N ° 16 it is observed that 38% requested it in the continental Bank; In the table and graph N ° 17 it is observed that 50% makes an annual payment of 18%; According to the table and graph N ° 18, it can be seen that the 67% that were granted the amounts requested; It can be seen that in the table and graph No. 19, 38% requested an approximate amount between s / .10,000\_s / .30,000; In the table and graph N ° 20 it is observed that 71.50% requested it in the long term; According to the table and graph N ° 21 it is observed that 48% invested it in the improvement of the premises.

Regarding the training of micro and small enterprises: In the table and graph N ° 22 it is observed that 58% did not obtain training to be granted financial credit; In the table and graph N ° 23 it is observed that 67% affirm that they had training but in other related subjects; In the table and graph N ° 24 it is observed that 81% affirm to have had some training considering important to be trained; The table and graph No. 25 show that 76% had at least one training course; In the table and graph N ° 26 it is observed that 76% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment; In the table and graph N ° 27 it is observed that 90% consider training relevant; In the table and graph N ° 28 it is observed that 100% of the people surveyed mention that the training generates many benefits for the company; The table and graph N ° 29 shows that 86% mentions that they have provided training to their workers; In the table and graph N ° 30 it is observed that 86% affirms that if applied to the need of the company.

Regarding the profitability of micro and small companies: In the table and graph N ° 31 it is observed that 90% affirms that the profitability of the company was improved; In the table and graph N ° 32 it is observed that 90% mentions that

profitability has improved; In the table and graph N ° 33 it is observed that 76% affirm that the profitability was better in last year; In the table and graph N ° 34 it is observed that 81% affirm that if it has decreased; In the table and graph N ° 35 it is observed that 58% affirm that the application of technology can benefit the users; In the table and graph N ° 36 it is observed that 100% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

## **II. INTRODUCCIÓN**

Las Micros y Pequeñas Empresas sin lugar a duda, en la actualidad cumplen un rol muy importante dentro de la sociedad, ya sea produciendo y/o ofertando bienes y servicios, lo que constituyen un eslabón determinante en la continuación de la actividad económica y la generación de empleo. En ese sentido, para conocer mejor sobre las Micros y Pequeñas Empresas detallo a continuación:

En referencia Clementi (2012), en su trabajo de investigación “auto-emprendedor”, señala que Francia cuenta desde el año 2009 con un estatuto muy favorable para desarrollo de las actividades de autoempleo o emprendedor individual. Con este estatuto jurídico, crear una microempresa es muy fácil. Incluso permite el desarrollo de una actividad complementaria para cualquier persona que lo desea: estudiante, jubilado, asalariado, desempleado e incluso funcionario. Para poder acceder a este régimen, la cifra de negocio de la microempresa no puede superar 81.500 para las actividades de comercio y 32.600 para las actividades de servicio (datos 2011).

Asimismo Clementi, sostiene que durante el año 2009, 320,000 microempresarios se dieron de alta en Francia bajo este estatuto y 359,700 en el

año 2010 (datos del “Instituto National de la Statistique et des Études Économiques, INSEE). Y desde la implantación del estatuto en el año 2009, 660,400 “autoemprendedores” seguían activos el 31 de enero 2011 (Clementi, 2012).

A su vez Camacho (2009), expresa en “La microempresa en la nueva economía”, en Colombia el 98% del progreso productivo se debe a las microempresas, las cuales muchas de ellas algunas veces tiene su origen en un entorno familiar, necesitan hoy más que nunca estar mejor preparadas en el escenario de la nueva economía en que vivimos. Hoy en día más que nunca las naciones de Latinoamérica y especialmente Colombia necesitan dejar a atrás los esquemas tradicionales de trabajar individualmente para salir adelante. Se requiere de ser más deferentes y no demandantes entre nosotros mismos ya que nuestras competencias ya no son entre nosotros mismos; sino competiremos contra sistemas y redes de otros países del mundo.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicio rubro hoteles, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, ubicandose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por

ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.

- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.

Finalmente, la investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

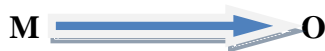
Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré el grado de bachiller en contabilidad, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

#### Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

#### Cuantitativo

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

#### No experimental

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



## **Transversal**

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

## **Retrospectivo**

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

## **Descriptivo**

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

## **Población y Muestra**

### **Población**

Asimismo, Tresierra (2010), expresa “El conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y

pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio. Fuente: Trabajo de campo del autor.

**Muestra.**

A su vez, Tresierra (2010), expresa “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017. El cual representa el 100% de la población.

**Definición y operacionalización de las variables**

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados 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 autos usados del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de autos usados del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

**Fuente:** Valdivia (2017).

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

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

### **Técnica**

Tresierra (2010), expresa “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra expresa que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

### **Instrumento**

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

### **Procedimiento de recolección de datos**

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **Plan de análisis**

Tresierra (2010), expresa “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

## **IV. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- ❖ De las microempresas encuestadas se establece que, el 52.4% (11) tienen de 41 a más de 51 años, y el 47.6% (10) tienen de 21 a 40 años (Ver tabla 1).
- ❖ El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 38.1% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- ❖ El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el 33.3% (7) tienen secundaria incompleta; el 14.3% (3) tienen superior no universitaria incompleta, y el 4.8% (1) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- ❖ El 42.9% (9) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 28.6% (6) son solteros, el 19% (4) son conviviente, y el 9.5% (2) son divorciados. (Ver tabla 04).

- ❖ El 95.2% (20) de los representantes legales no tienen profesión; y el 4.8% (1) son de profesión mecánicos. (Ver tabla 05).
- ❖ El 100% (20) de los representantes legales su ocupación es comerciante (Ver tabla 06).

### **Respecto a las características de las microempresas**

- ❖ El 71.5% (15) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro, mientras que el 28.5% (6) tienen entre 11 a más de 21 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- ❖ El 100% (20) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- ❖ El 57.1% (12) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y el 42.9% (9) tienen 1 trabajador permanente. (Ver tabla 09).
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 28.6% (6) no tiene trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- ❖ El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 33.3% (7) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 28.6% (6) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- ❖ El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) acudió a otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).



- ❖ El 57.10% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de intereses mensual a las entidades Bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) pagó otros tipo de interés. (Ver tabla 14).
- ❖ El 57.1% (12) obtuvo crédito de entidades otras entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 9.6% (2) se financió de Caja Arequipa y Caja Huancayo, mientras que el 4.8% (1) se financia por intermedio de sus proveedores. (Ver tabla 15).
- ❖ El 52.4% (11) paga otras tasas de interés mensual a las entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 14.3% (3) pagó tasa de interés mensual entre el 0.1% a más de 4.1%, mientras que el 4.8% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó a las entidades no bancarias respectivamente. (Ver tabla 16).
- ❖ El 56% (12) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- ❖ El 56% (12) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) pago tasa de interés mensual de 1 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- ❖ El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 28.6% (6) no realizó

financiamiento, mientras que el 14.3% (3) indica que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla 21).
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a más de S/91,000 soles, mientras que al 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- ❖ El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, al 9.5% (2) se les otorgó a corto plazo, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- ❖ El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.5% (6) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa si recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 28.5% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.6% (6) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- ❖ El 80.9% (17) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibió ningún curso de capacitación (Ver tabla 26).

- ❖ El 52.4% (11) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 28.6% (6) participó en otros cursos, mientras que el 19% (4) no participó en ninguna capacitación. (ver tabla 27)
- ❖ El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 19% (4) precisó que no (ver tabla 28).
- ❖ El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- ❖ El 90.5% (19) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 9.5% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 19% (4) indica que no (ver tabla 31).
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 19% (4) no recibieron ningún tipo de capacitación (Ver tabla 32).

### **Respecto a la rentabilidad**

- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indica que no (ver tabla 33).

- ❖ El 85.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 34).
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 35).
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que sí (Ver tabla 36)

## V. CONCLUSIONES

### **Respecto a los empresarios**

- ❖ De las microempresas encuestadas se establece que el 52% (11) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 51 años de edad.
- ❖ El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- ❖ El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la empresa son casados.
- ❖ El 95.2% (20) de los representantes no tienen profesión.
- ❖ El 100% (21) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- ❖ El 71.5% (15) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro.

- ❖ El 100% (21) de las empresas son formales.
- ❖ El 57.10% (12) de las empresas tienen entre 2 a 3 trabajadores permanentes.
- ❖ El 71.4% (15) de las empresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales.
- ❖ El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- ❖ El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de interés mensual las entidades bancarias.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades no bancarias.
- ❖ El 52.4% (11) de las microempresas paga otros intereses a las entidades no bancarias.
- ❖ El 56% (12) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- ❖ El 56% (12) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- ❖ El 100% (21) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- ❖ El 57.1% (12) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.

- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- ❖ El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a S/90,000 soles.
- ❖ El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- ❖ El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

### **Respecto a la capacitación**

- ❖ El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- ❖ El 80.9% (17) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.
- ❖ El 52.4% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial.
- ❖ El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- ❖ El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación.
- ❖ El 90.5% (19) creen que la capacitación es una inversión.
- ❖ El 81% (17) creen que la capacitación es relevante.
- ❖ El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

### **Respecto a la rentabilidad**

- ❖ El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- ❖ El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- ❖ El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- ❖ Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de autos usados ya que existe oportunidad para todos en especial para las mujeres jóvenes emprendedoras.
- ❖ Que las mujeres se atrevan a participar en rubro de compra y venta de autos usados.
- ❖ Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académico-profesional.
- ❖ Que el trabajo en el rubro de compra y venta de neumáticos sirva para tener más familias casadas.
- ❖ Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar gestión empresarial.
- ❖ Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- ❖ Que diversifiquen su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- ❖ Es necesario que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- ❖ Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- ❖ Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera que su planilla no cuente con costos innecesarios.
- ❖ Que continúen con la rentabilidad que es el fin de poner seguir generando utilidad y puedan cubrir sus necesidades.

### **Respecto al financiamiento**

- ❖ Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses por préstamos de terceros.
- ❖ Qué realicen un análisis que entidades no financieras otorgan crédito.
- ❖ Que busquen una tasa de interés bajo por parte de las entidades bancarias.
- ❖ Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- ❖ Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- ❖ Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto, y evitar de pagar intereses altos.



- ❖ Qué analicen el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- ❖ Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros.
- ❖ Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial.
- ❖ Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene financieramente.
- ❖ Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos convenidos.
- ❖ Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para apalancarse financieramente.
- ❖ Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- ❖ Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

### **Respecto a la capacitación**

- ❖ Exigir a las entidades financieras sean capacitados antes del desembolso de los créditos.
- ❖ Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- ❖ Que participen de cursos necesarios para la buena gestión de sus empresas.

- ❖ Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- ❖ Que capaciten por lo menos 2 veces a su personal, sobre todo a su fuerza de ventas.
- ❖ El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar la rentabilidad de y eficiencia empresarial.
- ❖ La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario.
- ❖ Que capaciten a su personal en aspectos tributarios y competitivos.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- ❖ Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- ❖ Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- ❖ De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de los ratios de rentabilidad.
- ❖ De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones acertadas para que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Adolfo, T. T. (2005). FINANCIAMIENTO DE PyMEs DE CUERO MANUFACTURADO A TRAVÉS DE FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO COMO ALTERNATIVA A OTROS FINANCIAMIENTOS. La Paz.

Albornoz Jimenez, M. E. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2017.

Alegría Ramírez, N. A., & Roberto, N. R. (2000). MIPYME; FACTORES DETERMINANTES PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

Altamirano Ramírez, R. M. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIOS– RUBRO HOTELES, DE LA PROVINCIA DE POMABAMBA, EN EL AÑO 2016.

Baca Mozo Andrés & Díaz Cieza Teresa del Carmen (2016), en su tesis Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C. – 2015.[http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3013/1.-TESIS-IMPACTO – DEL – FINANCIAMIENTO –EN – LA – RENTABILIDAD- DE LA CONSTRUCTORA-VERASTEGUI-S.A.C.-2015.docx%20list.pdf](http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3013/1.-TESIS-IMPACTO%20DEL%20FINANCIAMIENTO%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20CONSTRUCTORA%20VERASTEGUI%20S.A.C.-2015.docx%20list.pdf);jsessionid=84813FF8851730824D730C99B955501F?sequence=1

- Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/ratios-financieros-para-el analisis-de-estados-financieros/>
- Benancio D. & Gonzales Y (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>.
- Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.
- Bebczuk , R. N. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política.
- Bonifacio Felipe, A. L. (2017). CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELES - HUARAZ, 2016.
- Blake, O. (1997) “La Capacitación Un Recurso Dinamizador de las Organizaciones”. Ediciones Macchi. Argentina. 2da Edición Gore, E., 1998).

- Camacho M. (2009), La microempresa en la nueva economía. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/microempresa-en-la-nueva-economia/> Briozzo A. & Vigier H. (s/f), precisan en “La estructura de financiamiento Pyme”.
- Camacho, C. K. (2015). EL MICROCRÉDITO Y SU APORTE AL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL AL 2015.
- Carapia Bravo, A. (2012). El Financiamiento en la Empresa. Analisis y Extrategia.
- De Conceptos (2014), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>.
- Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Domínguez I. C. (2009), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.
- Drimer, R. (2008). Teoría del financiamiento. Los Modelos Generalmente Aceptados. Argentina: Osmard Buyatti.
- Fenton, O. R., & Ramon, P. P. (2012). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en Mexico.
- Galvez Regalado, F. R. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y

PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO  
HOSPEDAJES DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2016.

García, A., Levitsky, J., & Hojmark, L. (2001). Las micro y pequeña empresa en latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial (Primera ed.). (A. García, J. Levitsky, & L. Hojmark, Edits.) Santiago:S/e.

Gonzales Taricuarima, Y. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016.

Guerrero Altamirano, E. M. (2017). EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA COMERCIAL DECORACIONES PARAISO E.I.R.L. CHIMBOTE, 2015.

Hernández et al. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

JUÁREZ PRIETO , V. M. (2000). LA SITUACIÓN DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO, VÍNCULO DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA, ECONÓMICA Y SOCIAL A TRAVÉS DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO 1995-2000 .

Kong Ramos Jessica & Moreno Quilcate José (2014), en su investigación “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>

- Kulfas, M. (2008). Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas.
- Longenecker, J. Moore, C. Petty, W. & Palich, L. (2007). Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor. [Acceso 2015 May. 05] Disponible en: [https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w74\\_OTxPjLAhXDbiYKHXnZDGAQ6AEIGzAA](https://books.google.com.pe/books?id=OTcbngEACAAJ&dq=inauthor:%22Justin+C.+Longenecker%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj0w74_OTxPjLAhXDbiYKHXnZDGAQ6AEIGzAA).
- López Mendoza, C. B. (2003). El control de Gestión en la Pequeña Empresa Mexicana, a través de los sistemas de información administrativos.
- Manihuari L. E. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016. (p. 4). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Mayurí Barrón Jorge (2008), en su investigación “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006”. [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2615/Mayuri\\_bj.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Mendoza Núñez, Alejandro, Manual para determinar necesidades de capacitación y desarrollo, Ed. Trillas, 5ta edición, México, 2005.

- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). LA MICROEMPRESA: UNA PROPUESTA TIPOLOGICA Y EJERCICIO DE APLICACIÓN EN LIMA SUR.
- Pérez J. y Merino M. (2009), Microempresa. Recuperado de <http://definicion.de/micro-empresa/>.
- Pretell García, C. M. (2017). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO HOTELERÍA DE ALTA ROTACIÓN, EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, PUCALLPA, AÑO 2016 .
- Sabino C. (1994), El proceso de investigación. Recuperado de <http://www.iutep.tec.vu/uptp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.
- Sutton, C. (2001). Capacitación del personal. Argentina. [Extraído el 21 Mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>.
- Tresierra A. E. (2010), Metodología de la investigación científica. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Torrez Tapia, L. A. (2005). FINANCIAMIENTO DE PyMEs DE CUERO MANUFACTURADO A TRAVÉS DE FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO COMO ALTERNATIVA A OTROS FINANCIAMIENTOS.LA PAZ-BOLIVIA.



Universidad Nacional Mayor De San Marcos. 2005.  
<<http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indc.htm#11>>  
(27/10/06; 22:35 h).

Venturo Coronel, S. (2016). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOTELERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016.

Westerfield R., Ross S., Jafee J., Finanzas Corporativas, Quinta Edición, McGraw Hill, Pag. 822, 2000.

### **7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico**

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

Yo, Valdivia Ruiz Jemima, identificado con DNI N° 70150120, 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 autos usados del distrito de Callería, 2017”.

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 22 de mayo de 2019

.....  
Valdivia Ruiz Jemima  
DNI N° 70150120

## 7.2.4 Tabla de Fiabilidad

### *Estadísticos de los elementos*

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,67	,966	20
Sexo	1,38	,498	20
Grado de instrucción	5,24	1,814	20
Estado civil	2,10	,944	20
Profesión	1,05	,218	20
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,24	1,221	20
Número de trabajadores permanentes	1,76	,768	20
Número de trabajadores eventuales	1,24	1,044	20
Motivos de la formación de la Mype	1,33	,483	20
Como financia su actividad productiva	1,71	,463	20
Entidades Bancarias	3,33	1,983	20
Que tasa de interés mensual paga	3,76	1,758	20
Cajas o financieras	4,00	1,000	20
Que tasa de interés mensual paga	4,76	1,411	20
Entidades financieras facilidades para el crédito	2,00	1,342	20
Créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,57	,926	20
Monto promedio del crédito otorgado	3,43	1,207	20
Tipo de crédito solicitado	2,19	,602	20
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	3,05	1,774	20
Capacitación para el otorgamiento del crédito	1,86	,854	20
Cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,00	,632	20
Capacitación: En qué tipo de curso participo usted	3,86	1,652	20
El personal ha recibido algún tipo de capacitación	1,19	,402	20
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	1,86	1,590	20
Capacitación como empresario es una inversión	1,10	,301	20
Capacitación personal es relevante para su empresa	1,19	,402	20
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	4,38	,805	20
Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,14	,359	20
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,14	,359	20
Rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,14	,359	20
Rentabilidad ha disminuido en los últimos años	1,86	,359	20

### 7.2.5 Base de Datos

#### PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

##### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	20	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	0,0
	Total	20	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

##### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N° de elementos
0,818	0,749	35

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector rural	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Método de la formación de la Mjpa	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interés mensual paga	Que tasa de interés mensual paga	Los créditos financieros le otorga mejores 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	Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	Considere Ud que la capacitación como empresario es una inversión	Considere Ud que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años
Edad	1.000	.281	-.323	.037	.279	.199	.157	-.182	-.235	-.252	-.314	-.259	-.280	-.347	-.325	-.171	-.229	-.253	-.303	-.327	-.376	-.343	-.260	-.057	-.214	-.343	-.289	-.309	-.144	-.144		
Sexo	.381	1.000	-.161	-.081	.285	.008	-.012	.009	.277	.062	-.034	-.234	-.201	-.278	-.150	-.062	-.131	.080	-.248	-.101	-.318	.191	-.131	-.117	.080	-.131	-.131	-.040	.240	.040		
Grado de instrucción	-.323	-.161	1.000	-.277	-.156	.154	-.137	-.005	-.152	-.094	.046	-.138	-.248	.219	.021	.094	-.163	.185	.058	.088	.044	-.021	.209	.168	-.135	.414	.209	.099	-.132	.176		
Estado civil	.037	-.081	-.277	1.000	-.023	-.194	-.243	.128	.037	.194	-.071	.075	-.108	-.057	.000	.000	-.006	-.034	-.303	-.168	.000	-.314	-.287	-.210	-.287	-.314	-.314	-.042	-.042	.180		
Profesión	.279	.285	-.156	-.023	1.000	.518	.071	-.272	.316	.141	-.154	-.069	.000	.039	-.171	-.141	-.081	.073	-.284	.098	.000	.020	-.108	-.154	.069	.401	-.108	.548	.548	.548		
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rural	.199	.008	.154	-.194	.518	1.000	.170	-.360	.028	.126	.028	-.298	.164	.035	-.214	-.126	-.141	-.065	-.259	.082	.130	-.081	.005	-.007	.480	.616	.005	.718	.375	.718		
Número de trabajadores permanentes	.157	-.012	-.137	-.243	.071	.170	1.000	.012	-.045	-.060	-.044	.178	-.325	-.332	.145	.060	.062	-.005	.119	.098	-.103	.129	-.008	-.070	.319	.154	-.008	-.052	.311	.130		
Número de trabajadores eventuales	.162	.009	-.005	.128	-.272	-.360	.012	1.000	-.284	.148	-.084	-.022	-.287	-.107	-.148	-.086	-.235	.848	-.240	-.227	.066	-.232	-.280	-.384	-.470	-.232	-.362	-.095	-.229	.229		
Método de la formación de la Mjpa	.036	.277	-.152	.037	.316	.028	-.045	-.284	1.000	.000	.035	-.196	.207	-.024	-.077	.000	-.171	.115	-.194	.000	.164	.063	-.343	-.325	.115	-.086	-.343	.289	.289	.289		
Como financia su actividad productiva	.335	.062	-.094	.065	.141	.126	-.060	.148	.000	1.000	-.871	-.825	-.648	-.569	-.966	-.1800	-.844	-.872	-.713	-.868	.171	-.579	-.767	-.737	-.154	-.230	-.767	.258	.258	.258		
Entidades Bancarias	-.252	-.034	.046	-.071	-.154	.028	-.044	-.064	.035	-.871	1.000	.583	.756	.530	.770	.871	.835	.698	.578	.738	-.159	.458	.668	.634	.281	.167	.668	-.281	-.141	-.141		
Que tasa de interés mensual paga	-.314	-.234	-.138	.075	-.099	-.298	.178	-.022	-.196	-.825	.583	1.000	.171	.238	.933	.825	.710	.612	.709	.743	-.180	.521	.633	.595	.140	.138	.633	-.340	-.340	.340		
Cajas o financieras	-.259	.201	-.248	-.106	.000	.164	-.325	-.287	.207	-.648	.756	.171	1.000	.780	.447	.648	.586	.665	.254	.586	-.158	.383	.497	.503	.168	.249	.497	.000	.000	.000		
Que tasa de interés mensual paga	-.208	.278	.219	-.057	.039	.035	-.332	-.163	-.024	-.569	.530	.238	.780	1.000	.423	.569	.621	.586	.885	.386	-.056	.371	.436	.452	.174	.260	.436	.071	-.325	-.325		
Que entidades financieras le otorga mejores facilidades para la obtención de crédito	-.347	-.150	.021	.000	-.171	-.214	.145	-.107	-.077	-.966	.770	.933	.447	.423	1.000	.966	.803	.805	.735	.830	-.177	.564	.741	.703	.124	.165	.741	-.312	-.312	.312		
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.335	-.062	.094	-.065	-.141	-.126	.060	-.148	.000	-.1000	.871	.825	.648	.569	.966	1.000	.844	.872	.713	.868	-.171	.579	.767	.737	.154	.230	.767	-.258	-.258	.258		
Monto promedio del crédito otorgado	-.171	.131	-.163	.006	-.081	-.141	.062	-.008	-.171	-.844	.835	.710	.580	.621	.803	.844	1.000	.708	.504	.645	-.131	.433	.647	.607	.157	.132	.647	-.380	-.149	-.380		
Tipo de crédito solicitado	-.229	.080	.185	-.034	-.073	-.065	-.005	-.235	.115	-.872	.698	.812	.665	.586	.805	.872	.708	1.000	.600	.737	.000	.431	.669	.657	.171	.256	.669	-.132	-.132	.132		
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.253	-.248	.059	-.003	-.284	-.259	.119	.048	-.194	-.713	.578	.709	.254	.085	.735	.713	.584	.600	1.000	.764	-.045	.514	.547	.534	-.009	-.013	.547	-.483	-.247	.247		
Recibió Ud capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.303	-.101	.089	-.168	.038	.082	.098	-.240	.800	-.868	.738	.743	.586	.386	.830	.868	.645	.737	.764	1.000	-.278	.623	.666	.647	.250	.374	.666	-.093	-.093	.070		
Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud en el último año	.327	-.318	.044	.000	.000	.130	-.103	-.227	-.164	.171	-.159	-.180	-.158	-.056	-.177	-.171	-.131	.000	-.845	-.278	1.000	-.574	.000	.050	.000	.000	.000	.220	.800	.000		
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-.376	.191	-.021	-.087	.020	-.081	.129	-.048	.083	-.579	.488	.521	.383	.371	.584	.579	.433	.431	.514	.623	-.574	1.000	.419	.411	.129	.843	.419	-.217	-.301	-.301		
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-.343	-.131	.209	-.314	-.188	.005	-.008	-.232	-.343	-.767	.668	.633	.497	.436	.741	.767	.647	.669	.547	.666	.000	.419	1.000	.862	.256	.382	1.000	-.198	-.198	.198		
Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	-.260	-.117	.168	-.257	-.124	-.007	-.070	-.280	-.325	-.737	.634	.595	.503	.452	.783	.737	.607	.657	.534	.647	.050	.411	.682	1.000	.239	.357	.682	-.138	-.225	.225		
Considere Ud que la capacitación como empresario es una inversión	-.057	.880	-.135	-.210	.889	.480	.319	-.394	.115	-.154	.112	.140	.166	.174	.124	.154	.157	.171	-.009	.250	.000	.129	.256	.239	1.000	.669	.256	.331	.331	.331		
Considere Ud que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.214	-.131	.414	-.314	.461	.616	.154	-.470	-.086	-.230	.107	.138	.249	.260	.185	.230	.132	.254	-.013	.374	.000	.043	.382	.357	.669	1.000	.382	.495	.149	.495		
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.343	-.131	.209	-.314	-.188	.005	-.008	-.232	-.343	-.767	.668	.633	.497	.436	.741	.767	.647	.669	.547	.666	.000	.419	1.000	.862	.256	.382	1.000	-.198	-.198	.198		
Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.289	-.840	.099	-.042	.548	.718	-.052	-.362	.289	.258	-.281	-.340	.000	.071	-.312	-.258	-.380	-.132	-.483	-.093	.220	-.217	-.198	-.138	.331	.495	-.198	1.000	.222	.611		
Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	.289	.240	-.132	-.042	.548	.375	.311	-.095	.289	.258	-.141	-.340	.000	-.325	-.312	-.258	-.149	-.132	-.247	-.093	.000	-.301	-.198	-.225	.331	.149	-.198	.222	1.000	.611		
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.144	-.840	.176	-.190	.548	.718	.130	-.229	.289	.258	-.141	-.340	.000	-.325	-.312	-.258	-.380	-.132	-.247	.070	.000	-.301	-.198	-.225	.331	.495	-.198	.611	.611	1.000		
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-.144	.840	-.176	.190	-.548	-.718	-.130	.229	-.289	-.258	.141	.340	.000	.325	.312	.258	.380	.132	.247	-.070	.000	.301	.198	.225	-.331	-.495	.198	-.611	-.611	-1.000		

Matriz de covarianzas inter-elementos

Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajeta o financieras	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	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la empresa ha disminuido en los últimos años	
923	183	-567	933	-017	-233	-117	-183	017	-150	-483	-533	-250	-283	-450	-300	-200	-133	-433	-250	-300	-800	-133	400	-017	-083	-287	-180	-100	050		
183	-248	-145	-038	-031	005	-005	085	067	014	-033	-205	100	195	-100	-029	079	024	-219	-043	-100	157	-026	-093	-012	-026	-052	-007	043	-007		
Grado de instrucción	-567	3280	-474	-082	-340	-190	-010	-133	-079	167	-440	450	580	050	157	-357	-202	188	138	050	-064	152	486	-074	302	-305	064	-086	114		
Estado civil	033	-038	-474	890	-005	-224	-176	126	017	029	-133	124	-100	-076	000	-057	007	-019	-065	-130	000	-139	-119	-386	-060	-119	-238	-014	064		
Profesión	017	031	-062	-085	048	138	012	-082	033	014	-067	-038	000	012	-050	-029	-021	-010	-182	007	007	-010	-043	045	040	-019	043	043	-043		
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	233	005	340	-224	138	1490	180	-480	017	071	067	-640	200	080	-350	-143	-207	-048	-562	086	100	-164	002	-014	176	302	005	314	164	314	-314
Número de trabajadores permanentes	117	-005	-190	-176	012	160	590	010	-017	-021	-067	-240	-250	-380	150	043	057	-002	182	064	-050	164	-002	-086	074	048	-005	-014	086	036	-036
Número de trabajadores eventuales	183	005	-010	126	-062	-480	010	090	071	-133	-040	-300	-240	-150	-143	-007	-148	088	-214	-150	-114	-098	-464	-124	-198	-195	-136	-036	-086	086	086
Motivos de la formación de la Mpe	017	067	-133	017	033	017	-017	-133	233	000	833	-167	100	-017	-050	000	-100	033	-167	000	-050	050	-067	-250	017	-017	-133	050	050	050	-050
Como financia su actividad productiva	150	014	-079	029	014	071	-021	071	000	214	-800	-671	-300	-071	-600	-429	-471	-243	-586	-343	050	-443	-143	-543	-021	-043	-086	043	043	043	-043
Entidades Bancarias	-463	-033	167	-133	-067	067	-067	-133	033	-800	3933	2033	1500	1483	2050	1600	2000	833	2033	1250	-200	1500	533	2000	067	133	1067	-200	-100	100	100
Que tasa de interés mensual paga	-533	-205	-440	124	-038	-640	240	-040	-167	-671	2033	3090	300	590	2300	1343	1507	648	2212	1114	-200	1514	448	1664	074	098	895	-214	-214	-214	214
Cajeta o financieras	-250	100	450	-100	000	-250	100	-300	100	-300	1500	300	1800	1100	600	000	700	400	450	500	-100	000	200	800	050	100	000	000	000	000	000
Que tasa de interés mensual paga	-283	195	560	-076	012	060	-380	-240	-017	-371	1483	590	1100	1990	800	743	1057	488	212	464	-050	864	248	1014	074	148	495	036	-184	-164	164
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-450	-100	050	000	-050	-350	150	-150	-050	-600	2050	2300	600	800	1800	1200	1300	650	1750	800	-150	1250	400	1500	050	100	800	-150	-150	-150	150
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-300	-029	157	-057	-029	-143	043	-143	000	-429	1600	1343	600	743	1200	857	943	486	1171	886	-100	886	288	1086	043	088	571	-088	-086	-086	086
Monto promedio del crédito otorgado	-200	079	-357	007	-021	-207	057	-007	-100	-471	2000	1507	700	1057	1300	843	1457	514	1079	884	-100	864	314	1164	057	064	629	-164	-084	-164	164
Tipo de crédito solicitado	-133	024	-007	-019	-010	-048	-002	-148	033	-243	833	648	400	498	650	486	514	382	640	379	000	429	162	629	031	062	-324	-029	-029	029	029
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-433	-219	188	-005	-102	-562	162	088	-167	-586	2033	2312	450	312	1750	1171	1079	640	3148	1157	-050	1507	390	1507	-005	-010	781	-387	-157	-157	157
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-250	-043	136	-136	007	086	064	-214	000	-343	1250	1114	500	484	950	686	664	379	1157	729	-150	879	229	879	064	129	457	-029	-029	021	-021
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	200	-100	050	000	000	100	-050	-150	-050	050	-200	-200	-100	-050	-150	-100	-100	000	-050	-150	400	-600	000	050	000	000	000	000	000	000	000
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	-600	157	-064	-136	007	-164	184	-114	050	-443	1500	1514	600	884	1250	888	864	429	1587	879	-600	2729	279	1079	064	029	557	-129	-179	-179	179
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-133	-026	152	-119	-010	002	-002	-098	-067	-143	533	448	200	248	400	286	314	162	390	229	000	279	162	629	031	062	324	-029	-029	-029	029
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	-400	-093	486	-386	-043	-014	-086	-464	-250	-543	2000	1664	800	1014	1500	1086	1164	829	1587	879	050	1079	629	2529	114	229	1257	-079	-129	-129	129
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-017	012	-074	-060	045	176	074	-134	017	-021	067	074	050	074	050	043	057	031	-005	064	000	064	031	114	090	081	062	036	036	036	-036
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-083	-026	302	-119	040	302	048	-198	-017	-043	133	098	100	148	100	086	064	062	-010	129	000	029	062	229	081	162	124	071	021	071	-071
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-267	-052	305	-238	-019	005	-005	-195	-133	-286	1867	895	400	495	800	571	629	324	781	497	000	557	324	1257	062	124	648	-057	-057	-057	057
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	100	-007	064	-014	043	314	-014	-136	050	043	-200	-214	000	036	-150	-086	-164	-029	-387	-029	050	-129	-029	-079	036	071	-057	129	029	079	-079
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	100	043	-086	-014	043	164	086	-036	050	043	-100	-214	000	-164	-150	-086	-064	-029	-157	-029	000	-179	-029	-129	036	021	-057	029	129	079	-079
Cree usted que la empresa ha mejorado en los últimos años	050	-007	114	-064	043	314	036	-086	050	043	-100	-214	000	-164	-150	-086	-164	-029	-157	021	000	-179	-029	-129	036	071	-057	079	079	129	-129
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-050	007	-114	064	-043	-314	-036	086	-050	-043	100	214	000	164	150	086	164	029	157	-021	000	179	029	129	-036	-071	057	-079	-079	-129	129

## BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi...	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabaja_per...	Trabaja_eve...	Motivos_fo...	Como_finan...	Entidad_ba...	Tasas_inter...	Entidad...	Tasa_intere...	Presta_in...	Tasa_in...	Mayores_fa...	Montos_fa...	Montos_sc...	Tipo_credito	Inversion_c...	Recibio_pac...	Cuanto_cu...	Tipo_curso	Capacidad...	Cantid...	Capacitaci...	Capacitaci...	Temas_cap...	Financiam...	Capacitaci...	Rentabilid...	Rentabilid...	
1	3	2	4	2	2	2	5	1	2	0	2	2	2	3	4	5	0	0	1	1	3	2	1	2	1	4	1	1	2	2	4	2	2	2	2	1
2	4	2	5	2	1	2	2	1	3	2	1	2	2	2	4	5	0	0	1	1	4	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	2	1	2	
3	2	2	8	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	1	1	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
4	3	1	5	2	1	2	3	1	2	1	2	2	4	2	4	1	0	0	1	1	2	2	4	2	1	2	1	1	1	1	4	1	2	2	1	
5	2	1	5	1	1	2	2	1	1	2	1	2	2	3	4	5	0	0	1	1	3	2	4	2	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
6	2	2	4	1	1	2	1	1	1	0	2	2	2	2	4	5	0	0	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
7	4	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	2	2	3	4	5	0	0	1	1	3	2	4	2	1	4	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
8	4	1	4	3	1	2	3	1	1	0	2	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	1	1	2	3	1	2	1	1	4	2	1	1	2	
9	2	1	9	3	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	4	1	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
10	3	1	9	1	1	2	5	1	2	1	1	2	2	2	4	5	0	0	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	2	4	2	1	2	1	
11	3	2	4	3	1	2	4	1	2	1	1	2	4	2	4	5	0	0	1	1	4	2	2	1	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
12	3	1	4	2	1	2	2	1	1	3	3	1	2	5	3	4	5	0	0	1	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
13	4	1	4	2	1	2	1	1	3	3	1	2	1	5	1	2	0	0	2	1	3	2	4	1	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
14	2	1	4	2	1	2	2	1	3	1	1	2	1	5	2	2	0	0	2	1	2	1	4	2	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
15	2	1	4	4	1	2	1	1	1	1	1	2	1	5	3	4	0	0	2	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
16	4	2	5	2	1	2	2	1	2	1	2	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
17	1	1	4	4	1	2	1	1	2	2	2	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	0	6	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
18	1	1	9	2	1	2	2	1	1	0	1	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	1	2	6	1	1	1	2	
19	2	1	5	1	1	2	3	1	3	0	1	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	2	2	6	1	1	1	2	
20	2	1	5	1	1	2	2	1	2	0	1	1	6	6	5	6	0	0	4	3	5	3	5	3	2	5	2	5	1	1	6	1	1	1	2	

## INFORME DE ORIGINALIDAD

---

11%

INDICE DE SIMILITUD

16%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

17%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

---

## FUENTES PRIMARIAS

---

1

[repositorio.uladech.edu.pe](http://repositorio.uladech.edu.pe)

Fuente de Internet

7%

2

Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote

Trabajo del estudiante

5%

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo