



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

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

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

AUTOR:

Bach. Astucuri Pariachi Samuel Iván

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

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

Hoja de firma del Jurado

Dra. Rodríguez Cribilleros Erlinda Rosario
Presidente

Mg. Peña Gordillo Aquiles Weninger
Secretario

Mg. Díaz Odicio Percy Lorenzo
Miembro

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

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

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar,
en toda esta lucha diaria para poder
conseguir una carrera profesional.

A mi familia

Gracias a su apoyo constante y
permanente, por ellos, es que me
esfuerzo, todos mis logros es para ellos y
a todas mis amistades.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 52% tienen de 31 a más de 51 años de edad, el 61.9% son del sexo masculino, el 47.6% tienen secundaria completa, el 42.9% son casados, el 95.2% no tienen profesión y son comerciante. El 71.5% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, el 57.10% tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y eventuales, el 66.7% se formó para obtener ganancias. El 71.4% se financia por terceros, siendo del 57.2% del Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco, el 57.1% pagó de 0.1% a 4% de interés mensual, no obtienen crédito de otras entidades, el 57.1% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 71.4% se les otorgo los montos solicitados, el 71.4% recibió entre S/21,000 a S/90,000 soles, del 61.9% los créditos fueron a largo plazo, el 42.9% invirtió su crédito en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 42.9% recibieron capacitación previo al crédito, se capacitaron en temas de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 81% sus trabajadores se capacitaron, el 90.5% creen que la capacitación es una inversión y relevante. El 85.7% creen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad, del 85.7% su rentabilidad mejoro en los últimos.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, tire purchase and sale, from the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive , not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 21 microentrepreneurs, whose results were: 52% have from 31 to more than 51 years of age, 61.9% are male, the 47.6% have full secondary education, 42.9% are married, 95.2% have no profession and are a merchant. 71.5% have between 1 to 10 years in the category, they are formal, 57.10% have 2 to 3 permanent workers, and eventual, 66.7% was formed to obtain profits. 71.4% is financed by third parties, being 57.2% of Banco de Credito, Banco Continental and Mi Banco, 57.1% paid from 0.1% to 4% monthly interest, do not obtain credit from other entities, 57.1% indicate that banks granted them benefits, 71.4% were granted the amounts requested, 71.4% received between S / 21,000 and S / 90,000 soles, 61.9% were long-term loans, 42.9% invested their credit in improvement and / or expansion of premises and acquisition of fixed assets. 42.9% received pre-credit training, were trained in business management, human resources administration and business marketing, 81% of their workers were trained, 90.5% believe that training is an investment and relevant. 85.7% believe that financing and training improves profitability, 85.7% profitability improved in the last.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
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	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1 Enunciado del problema.....	19
1.2 Objetivo General.....	19
1.3 Objetivos específicos.....	19
1.4 Justificación.....	20
II. REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.1.1 Internacional.....	21
2.1.2 Latinoamericano.....	26
2.1.3 Nacional.....	27
2.1.4 Regional.....	29
2.1.5 Local.....	31

2.2 Bases teóricas.....	32
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	32
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	39
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	42
2.3 Marco conceptual.....	47
2.3.1 Definición del financiamiento.....	47
2.3.2 Definición de capacitación.....	47
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	48
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	49
III. METODOLOGÍA.....	54
3.1 Diseño de la investigación.....	54
3.2 Población y muestra.....	55
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	56
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	60
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	60
3.6 Plan de análisis.....	61
3.7 Matriz de consistencia.....	61
3.8 Principios Éticos.....	63
IV. RESULTADOS.....	66
4.1 Resultados.....	66
4.2 Análisis de los resultados.....	102
V. CONCLUSIONES.....	106
VI. RECOMENDACIONES.....	109

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	112
7.1 Referencias bibliográficas.....	112
7.2. Anexos.....	117
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	117
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	119
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	152
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	153
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	154

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	66
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	67
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	68
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	69
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	70
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	71
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	72
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	73
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	74
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	75
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	76
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	77
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	78

Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	79
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	80
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	81
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	82
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	83
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	84
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	85
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	86
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	87
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	88
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	89
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	90
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	91
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	92
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	93
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	94
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	95
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	96
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	97
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	98
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	100
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	101

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	66
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	67
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	68
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	69
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	70
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	71
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	72
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	73
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	74
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	75
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	76
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	77
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	78
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	79
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	80
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	81
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	82
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	83
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	84
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	85
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	86

Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	87
Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	88
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	89
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	90
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	91
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	92
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	93
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	94
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	95
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	96
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	97
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	98
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	99
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	100
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	101

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, muchas de estas cifras se deben en gran parte a las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes, en la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

En esa línea Riascos (2013), en “Importancia de las Mipyme, las oportunidades en los tratados de libre comercio y la gestión estratégica integral”, precisa que, a nivel mundial las micro, pequeñas y medianas empresas han sido objeto de atención desde múltiples ámbitos y enfoques debido, fundamentalmente por su papel primordial como agentes creadoras de riqueza, su gran capacidad para la generación de empleo y por su participación en dar solidez al entramado empresarial, económico y social de los países y las regiones, colaborando decisivamente al progreso de las sociedades.

Igualmente Álvarez y Durán (2018), “Pequeña y mediana empresa”, manifiesta que las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o

una determinada cantidad de personal.

Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Los países de la OCDE suelen tener entre el 70 % y el 90 % de los empleados en este grupo de empresas.² Las principales razones de su existencia son: Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados. Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste. Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas.

Álvarez y Durán afirman, que las Pymes tienen grandes ventajas como su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura pequeña, su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofreciendo un tipo de atención directa y finalmente su capacidad comunicativa. La mayor ventaja de una PyME es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo, el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

Financiación. Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo. Para solucionar esto se recurren a las SGR y capital riesgo.

Empleo. Son empresas con mucha rigidez laboral y que tiene dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para estas.

Tecnología. Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas.

Acceso a mercados internacionales. El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países.

Concluye Álvarez y Durán, en España las micro y pequeñas empresas representan el 95,5 % del total de empresas, tres puntos por encima de la estimación disponible para el conjunto de la Unión Europea-UE.

Además Luna (2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras.

Es más Pantigoso (2015), en “Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico”, precisa que las pymes se muestran como la puerta de entrada a una mejor posición individual y colectiva. Y es que, si muchos crecen

individualmente, estos generarán un crecimiento colectivo, más aún en el caso del Perú, donde las pymes sobrepasan la media mundial. Su importancia en la generación de ingresos, empleo e innovación, sitúa a las pymes en el centro de la agenda nacional de desarrollo. En el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral, cifras que explican por qué las pequeñas empresas en Perú están tan comprometidas en ayudar y apoyar el crecimiento de nuestras pymes, alentando a los emprendedores del país.

En el Perú, se habla de pymes desde hace más de 40 años y, desde entonces, la gobernanza y regulación, respecto a las pequeñas y medianas empresas, no se ha desarrollado lo suficiente. Como resultado de esto, el emprendimiento se ha concentrado dentro de la economía informal peruana una de las más grandes del mundo, donde 74% de las pymes en el Perú es informal.

Por otro lado Bajio (2017), en “La venta de llantas y su importancia para la conducción del vehículo”, manifiestan que los neumáticos son el elemento encargado de asegurar la adherencia en el empuje, en el frenado y en el deslizamiento lateral, así como la dirección del recorrido del vehículo, la cual es controlada por el usuario durante la conducción. Asimismo, los neumáticos tienen la capacidad de amortiguar los impactos recibidos a causa de las imperfecciones en el pavimento o baches de esta manera, podemos decir que las llantas de la motocicleta, automóvil, la camioneta o el camión son fundamentales para salvaguardar la seguridad, el comportamiento y la comodidad de los usuarios al momento de conducir. Así, podemos asegurar que el constante mantenimiento es

necesario para que este elemento del vehículo pueda cumplir con su función de la mejor manera y así evitar accidentes que podrían ser mortales.

Concluye Bajio, en nuestro país, cada vez aumenta el parque automotor de dos a más ruedas, ello trae como consecuencia el aumento de empresas dedicadas a la compra y venta de estos accesorios de las unidades móviles. Desafortunadamente, muchas personas o empresas que se dedican a la compra y venta de llantas no informan correctamente el uso y mantenimiento adecuado de las llantas; por lo que constantemente sufren daños, no sólo por el hecho de no darles mantenimiento, sino porque tampoco adquieren los neumáticos adecuados para su vehículo o para el tipo de uso que les darán. Por esta razón, siempre es importante acudir con empresas especializadas en la venta de neumáticos y que además cuenten con las certificaciones necesarias para vender este tipo de autopartes. De no acudir con verdaderos especialistas, las consecuencias podrían ser desafortunadas y hacer de su experiencia en la conducción algo muy desagradable

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 comercio rubro compra y ventas de neumáticos, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, concentrándose 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 neumáticos, del distrito de Callería, 2018?**

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 neumáticos, del distrito de Callería, 2018.

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

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018.

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 neumáticos, 2018; 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 mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto como Carrera (2012), en “Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA”, cuyo objetivo general fue: Determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

Este estudio, explora los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que inciden en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor a la empresa. La metodología aplicada en el presente trabajo, se desarrolló mediante un estudio cuantitativo y cualitativo, se delimito a empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Los datos recolectados se obtuvieron mediante un cuestionario con su respectiva prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas a los ítems están estructuradas de acuerdo con la escala de Likert. Los datos se examinaron mediante el paquete

estadístico SPSS-V18, realizando una regresión lineal múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

Los principales resultados fueron: Los Factores Personales del Empresario, como un factor relevante para el desarrollo de la empresa, y que es importante que se diseñen programas que permitan brindar las herramientas necesarias para brindar un acompañamiento en este sentido que les permita aprovechar los diferentes programas por parte de las diferentes instancias gubernamentales, federal, estatal y municipal. Todo emprendedor que tenga unas aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de factores.

Una recomendación importante es que se diseñen programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas.

La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: a) Personalidad, b) Actitud, c) Conocimientos y d) Capacidad Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

Concluye Carrera, alinear los programas de gobierno que permitan otorgar los apoyos gubernamentales a los empresarios que cuenten con

los factores personales necesarios, para la toma de decisiones y acciones para el desarrollo de la empresa. Con la intención que sean direccionados a los que cumplan con estos criterios para el aprovechamiento de dichos programas. Además de contribuir con elementos de utilidad que permitan al empresario aplicar en las diferentes áreas de la empresa y que se deben hacer énfasis para lograr el éxito empresarial para optimizar el potencial del dueño/gerente de la empresa.

También Saucedo (2015), en “Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera”, cuyo objetivo general fue mostrar la situación actual de las MiPyMEs en un contexto global y, al mismo tiempo, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay. Esto, con la intención de mostrar el contexto en el cual se está promoviendo la educación financiera y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas. Los principales resultados fueron: El tema de las MiPyMEs se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje.

Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. Las empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como

uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio. Todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes.

Como se ha visto a lo largo del estudio, la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas mexicanas y uruguayas. El simple dato del número de personas que tienen negocios propios en ambos países indica una destacada necesidad de trabajar en este punto. Ya que además del número de empresas con denominación MIPYME, existen factores como el porcentaje de empleos que crea el sector y que en ambos países es alto, sumado al porcentaje de participación en la formación del PIB que se acerca en ambos países al 40%. Se trata de criterios que no dejan de señalar que detrás de cada cifra y cada encuesta existen personas que trabajan día a día sin mayor referencia que la sobrevivencia hasta donde sea factible el pequeño negocio, para dar paso a nuevos proyectos que tendrán la misma organización deficiente mientras no exista una serie de condiciones, entre las que se encuentra la capacitación empresarial y de cultura financiera que promueva herramientas de desarrollo para el crecimiento de la empresa.

En Uruguay la situación se torna similar cuando se trata de identificar un organismo que se encargue de la política nacional que dirija

y coordine la información que se promueve, ya que el trabajo realizado tiene diferentes fuentes que de igual manera que en México se encargan de difundir los proyectos, pero en la realidad pocas veces se encuentra que el contenido sea el adecuado para la MIPYMES uruguayas, y en ese sentido Latinoamérica debe diferenciar entre la educación financiera que imparte y hacia quien va dirigida. La estrategia propuesta considera como en el caso mexicano, la creación de organismos gubernamentales que definan y den rumbo a las prácticas que hoy día se llevan a cabo, pero siguen siendo insuficientes ante los años de ignorancia financiera en la que ha vivido la población latinoamericana. Es por ello que el trabajo consideró a la creación de organismos especializados como determinantes en el sano desarrollo de los sistemas económicos y financieros de los países y su respectivo impacto en la vida de las personas.

Concluye Saucedo, porque la educación financiera tiene mucho de teórico, pero aún más de práctico y es por ello que las finanzas no deberían ser un tema complejo o aislado de la realidad de las microempresas. El tener un sistema administrativo, una planeación estratégica y visión de largo plazo dentro de los negocios no debe ser considerado idealista. Como se mencionó, la cultura prevaleciente en las MiPyMEs sigue respaldando la idea de complejidad o de alto costo para solicitar asesoría en el manejo de las microempresas. Lo que conlleva a un funcionamiento tradicional en el manejo de este tipo de negocios. Negocios que siguen siendo familiares, en donde la rutina y la forma de

trabajo se heredan entre los miembros del núcleo familiar. Dejando de lado la practicidad y el correspondiente beneficio de aplicar un sistema administrativo exigente pero que con la consecuente fijación de objetivos brinde un mayor rendimiento al esfuerzo diario que pone cada MIPYME mexicana, uruguaya, latinoamericana.

2.1.2 Latinoamericano

También Kuschel (2008), en “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, cuyo objetivo general el análisis de la situación jurídica, económica y práctica de un sector empresarial que reúne a las empresas de menor tamaño: la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), enfatizando la importancia de este sector para un país, específicamente desde el punto de vista de las normas y barreras de entrada. Para estos efectos se realiza un estudio comparativo de la situación actual de la MIPYME en tres estados o agrupación de estados occidentales, con distintos niveles de avance y desarrollo socioeconómico.

Concluye Kuschel, se incluye un análisis de la situación de Chile, Canadá y La Unión Europea, donde se demuestra la tendencia común de incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, circunstancia que beneficia especialmente a aquellos emprendedores con menos recursos y por tanto, con más dificultades para tomar la iniciativa de concretar un negocio. Ese tipo de emprendedores son los que constituyen las empresas más

pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

2.1.3 Nacional

Asimismo Abanto (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de neumáticos nuevos para automóviles – Cajamarca, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de neumáticos nuevos del distrito de Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva. Para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida de 10 micro y pequeñas empresas de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: El 100% de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestadas, son adultos porque su edad fluctúa 28-55 años, el 80% son del sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa y el 100% son convivientes.

Agrega Abanto, respecto al objetivo específico 2: El 100% se dedica al negocio por más de tres años, el 50% no tiene ningún trabajador permanente y el 100% se formó con la finalidad de obtener ganancias. Respecto al objetivo específico 3: EL 70% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de terceros, el 60% obtuvo crédito de entidades

bancarias, el 30% obtuvo financiamiento a largo plazo y el 70 % a corto plazo, y el 80% del financiamiento lo invirtieron en capital de trabajo.

Concluye Abanto, respecto al objetivo específico 4: El 100% de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación al momento de recibir el crédito, el 60% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para sus empresas. Finalmente, se concluye que, más de 2/3 de la Mypes encuestadas financiaron sus actividades económicas con recursos financieros de terceros (externos).

Además Aguilar (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva- no experimental, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 12 micro y pequeñas empresas de una población de 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: el 91.67% de los dueños o representantes legales de las Mypes son adultos, porque sus edades fluctúan entre los 26 y 65 años; el 75% son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino; el 50% tienen secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta, 16.67% superior universitaria completa y el 16.67% superior universitaria incompleta.

Respecto al objetivo específico 2: El 91.67% de las Mypes encuestadas tienen de 4 a 11 años de actividad en el sector y rubro de estudio; el 100% son formales; el 50% tienen dos trabajadores permanentes y el 25% tienen dos trabajadores eventuales. Respecto al objetivo específico 3: El 66.67% de las Mypes encuestadas financian su actividad comercial con recursos de terceros y el 33.33% lo hacen con financiamiento propio; el 87.5% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros, lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: El 100% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación alguna previa al otorgamiento del crédito financiero; el 66.67% de las Mypes no capacitó a su personal; el 66.67% consideran que la capacitación no es una inversión; el 41.67% de los microempresarios consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa mientras que el 58.33% consideran que la capacitación no es relevante para su empresa.

Finalmente, podemos concluir que alrededor de 2/3 (66.67%) de las Mypes encuestadas financian su negocio con recursos de terceros y que la totalidad (100%), no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.

2.1.4 Regional

Más aún Cruz (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de

Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Cruz, obtuvo los siguientes resultados: Del 95% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 60% son del sexo masculino; el 55% tiene grado de instrucción secundaria, y el 35% tiene superior no universitaria incompleta. El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial; el 75% posee trabajadores permanentes, el 65% posee trabajadores eventuales; el 60% se constituyó por subsistencia. El 85% recibe financiamiento entidades bancarias, el 47% obtuvieron crédito del Banco de Crédito y el 29% recibió del Banco Continental. El 70% si recibió capacitación previo al crédito; del 100% su personal ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 90% considera a la capacitación relevante.

Concluye Cruz, el 85% de los representantes legales encuestados precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial; el 80% considera que la capacitación no ha mejoró su rentabilidad; y el 85% manifestó que su rentabilidad si ha mejorado en los últimos años.

2.1.5 Local

Finalmente Hoyos (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen más de 26 años, siendo el 60% son mujeres, el 70% son informales y no cuentan con trabajadores permanentes ni eventuales; las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 80% del financiamiento recibido lo utilizaron como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, las Mypes encuestadas no recibieron capacitación ni mucho menos capacitan a su personal, sin embargo consideran a la capacitación como una inversión y relevante para su empresa. En cuanto a la rentabilidad las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado.

Concluye Hoyos, la mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y no se capacitan ni capacitan a

su personal, tanto el financiamiento y la capacitación influyó para que obtengan rentabilidad.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

El principal problema que los empresarios están conscientes es la forma en las cuales las organizaciones focalizan su financiamiento. Los empresarios locales no ven como problema su forma de comercialización, sus canales de distribución, sino que ven el problema en el financiamiento de sus operaciones. Uno de los principales problemas con los que se encuentran los conductores de las pequeñas y medianas empresas, es el ¿Cómo financiarse? (Amadeo, 2013, pp. 20,22).

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

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

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

Domínguez precisa que dentro del financiamiento a corto plazo tenemos el Financiamiento Interno tales como:

- **Financiamiento proveedores:** El financiamiento a través de los proveedores es la fuente de financiamiento más común y la que usualmente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo donde en el proceso de la adquisición no se firma ningún documento formal que vincule a las empresas.
- **Sueldo y Remuneraciones:** Este tipo de financiación es muy breve pero suele ocurrir con mucha frecuencia en las pequeñas y medianas

empresas. Los pasivos generados por esta forma, son estables con los trabajadores como consecuencia de sus operaciones, al adeudarles salario, vacaciones, etc. Con esto, las organizaciones logran cubrir sus déficits en los periodos claves.

- **Anticipo de clientes:** Esta forma de financiamiento se da a través de los clientes, debido a que estos pueden pagar sus cotizaciones antes de recibir la totalidad de la mercadería que se comercializa. Muchas veces para que esto sea posible, la empresa que provee ofrece un descuento considerable para poder resarcir al cliente por tomar sus fondos y disponer de ellos. En la mayoría de los casos, dicho descuentos es el cargo financiero con el cual se carga el producto.

Asimismo, Domínguez indica que dentro del financiamiento a corto plazo tenemos el Financiamiento Externo tales como:

- **Descuentos de valores:** Esta operación se realiza a través de los bancos o entidades financieras, las cuales otorgan flujos de efectivo por el cambio de valores propios o de terceros. Mediante este tipo de operación se obtiene de forma anticipada el total del valor del título con cargo a un tercero menos un descuento que será establecido por el riesgo más el valor del dinero.
- **Factoring:** Realizar una operación de factoring, implica vender las cuentas por cobrar. Una empresa puede convertir sus facturas en dinero confiriéndole sus derechos a una sociedad de factoring, la cual descuenta o anticipa el importe a la empresa una vez deducidos los intereses.

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

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

- **Amortizaciones:** Siguiendo el orden de la secuencia aparece como forma de financiamiento las amortizaciones. Esta categoría es agregada como medio de financiación por parte de una empresa, debido a que contablemente las amortizaciones constituyen un costo, generando un egreso de fondos por parte de la organización, pero en la realidad casi ninguna organización crea un fondo de amortizaciones que llegado el momento será utilizado para reemplazar el bien que se amortiza. Por lo dicho anteriormente, las amortizaciones representan un medio de financiación interno mediante el cual la empresa puede acceder año a año.
- **Provisiones:** La tercera forma de financiamiento que se ve en el cuadro resumen es la utilización de provisiones realizadas

anteriormente y que no han sido utilizadas. Estas son reservas de dinero contabilizadas por la empresa, acumuladas para poder cubrir futuras obligaciones de la empresa. Una previsión se efectúa como una reserva que se realiza para cubrir un gasto esperado, pero cuyo costo no puede ser determinado desde un principio. Una empresa, puede realizar previsiones para futuras roturas en sus maquinarias o en su defecto de cualquier bien que genere un flujo de efectivo.

- **Capital social:** Este tipo de financiamiento generalmente no es tenido en cuenta por las pequeñas y medianas empresas debido a ampliar su capital a otros miembros de la familia o a personas desconocidas para poder financiarse, hace pensar a los propietarios que se puede perder control sobre las decisiones de la empresa. Este tipo de financiamiento requiere que se emitan acciones o cuotas (depende de la forma orgánica de la empresa) que serán adquiridas por un monto. Con esto se logra el ingreso de un gran flujo de fondos.
- **Compras a plazo:** El financiamiento por medio de compras a largo plazo es poco común en la actualidad. Pero este tipo de financiamiento se basa en la adquisición de un bien que será saldado en un plazo mayor a un año. Los saldos de los pagos son mensuales y pueden o no poseer un costo implícito. Un ejemplo de una compra a plazo es el contrato de Leasing, mediante el cual una empresa (Dador) compra un bien determinado, y se lo entrega a otra (Tomador) para que lo utilice. El Tomador deberá pagar una cuota periódica por el uso del bien, con un monto acordado entre ambas

partes durante la vigencia del contrato. Al final del contrato el tomador tendrá una opción de compra de dicho bien por un monto que es fijado en el contrato firmado anteriormente.

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

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

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

Finalmente, Domínguez precise algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas

acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.

- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Es evidente que existe un vínculo entre la capacitación y el desempeño de las funciones que se realizan en la empresa, en este sentido es importante resaltar que la capacitación representa una inversión y sus efectos son de larga duración. A fin de dirigir el proceso de capacitación con efectividad, oportunidad y calidad, se hace imprescindible satisfacer las necesidades existentes en una empresa que contribuya al logro de los objetivos establecidos. La gestión de la capacitación es definida en cuatro etapas de un proceso: Detección de necesidades de capacitación, diseño del plan anual de capacitación, ejecución de la capacitación y evaluación de los resultados

La etapa de Detección de necesidades de capacitación se entiende como el proceso de análisis de competencias por la escases de conocimientos, habilidades y actitudes que se identifican en el personal, las cuales afectan el desarrollo de funciones, durante los procesos productivos y administrativos de la organización.

Es la primera etapa del proceso de gestión por esta razón la calidad de sus resultados impactan directamente en las otras fases. El diagnóstico de necesidades de capacitación permite la estructuración y desarrollo de planes y programas, el establecimiento de las acciones de seguimiento y evaluación.

Por otro lado existen diferentes métodos para la detección de las necesidades de la capacitación en las empresas, tales como:

- *Método Reactivo*: Consiste en una exploración general para la detección de señales que indiquen a simple vista problemas a resolver. No requiere herramientas especializadas, no representa altos costos o inversión de tiempo para la investigación. Da como resultado una capacitación exprés y poco funcional. Alto índice de riesgo en toma de decisiones
- *Método de frecuencias*: Consiste en un análisis más amplio y profundo, se aprecian algunas señales con más fundamento, la información es más detallada obteniendo una respuesta más inmediata a un problema presente. Su costo es muy bajo, de rápida implementación y de fácil manejo. Se enfoca a lo inmediato mas no a lo más importante. Es el método más usado en nuestro país
- *Método comparativo*: Consiste en establecer las diferencias entre lo que se debe hacer y lo que se hace en la organización. Determina de forma detallada las necesidades a satisfacer. Se obtiene información completa y detallada por lo que sus resultados son confiables y exactos. Requiere de mayor presupuesto, mayor esfuerzo y tiempo

para investigar y procesar la información. Es el método ideal. Alto índice en la toma de decisiones. (Capacitación DNC, s.f.).

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

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

Barnard, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

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

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

En la literatura económica, aunque el término de 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 a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio

utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori. (Medina, 2014, pp. 18, 21-20)

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

• **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

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

• **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como

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

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

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

rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. La rentabilidad puede verse como una medida, de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

- **Los indicadores de la rentabilidad:** Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo. También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

En consecuencia, Bertein sostiene que, el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un

negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Cuattromo y Serino (2010), “Financiamiento y políticas de desarrollo”, expresa que, el financiamiento es el acto mediante el cual una organización empresarial se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso de vital importancia a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo, así como a la hora de tomar decisiones de innovación y expansión de la organización empresarial.

Como se afirmó arriba, el financiamiento es la forma en la cual las organizaciones obtienen flujos de fondos para poder realizar adquisiciones de bienes de capital para poder lograr sus planes de acción, ya sean productivos, comerciales o de cualquier tipo. (Amadeo, 2013, pp. 21)

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Proceso formativo aplicado de manera sistemática y organizada, con el fin de ampliar conocimiento, desarrollar destreza y habilidades y modificar actitudes. En un proceso continuo de enseñanza aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los

colaboradores, que le permitan un mejor desempeño en sus labores diarias (Coulter, 2005, p. 26)

Rodríguez y Ramírez (1991), en “Administración de la capacitación”, define a la capacitación es el conjunto de actividades encaminadas a proporcionar conocimientos, desarrollar habilidades y modificar actitudes del personal de todos los niveles para que desempeñen mejor su trabajo.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Es más, se consideran que la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos

relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera (Medina, 2014, pp. 18, 21)

Revilla (2010), en “Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el Municipio de Maracaibo”, define a la rentabilidad como el elemento que se aplica a toda acción económica en la que se reúnen factores materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Es la Unidad económica involucrada en la producción de alimentos, prendas de vestir, muebles de hierro y madera, y construcción de viviendas, servicios y transportes, que se dedican a la compra y venta de diferentes mercaderías; ya sea en que las tareas las realicen en la vivienda o fuera de ella, que cuenten con recursos materiales, técnicos, financieros y hasta recursos humano, tratándose de los sectores industriales y de servicios, respectivamente, incluyendo al dueño y al personal remunerado o no remunerado (Ortiz, 2003, p.22)

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

colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

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

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

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

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

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

de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

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

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

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

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

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte

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

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

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

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su

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

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

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

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

3.1.2 No experimental

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

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma 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.

3.1.4 Retrospectivo

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

3.1.5 Descriptivo

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

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

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

conformada por 20 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

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 neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	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: Astucuri (2018).

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

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

3.5 Procedimiento de recolección de datos

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

de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

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

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

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 comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN ¿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 neumáticos del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	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 comercio rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.	
		ESPECÍFICOS							
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 20 micro y pequeñas empresas del Sector comercio rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	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).	
				Interés	Tasa de interés				
				Monto	Monto del crédito				
				Plazos	Plazo del crédito				
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual				
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación				
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad				
				Capacitación	Mejora rentabilidad				
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.		Tipos	Económica Financiera				
						TÉCNICA			
						Encuesta			

3.8 Principios Éticos

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

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

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

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

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

3.8.4 El principio de justicia. Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia

manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
21 a30 años	2	9,5
31 a 40 años	7	38,1
Válidos 41 a 50 años	6	28,6
51 a más años	5	23,8
Total	20	100,0

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

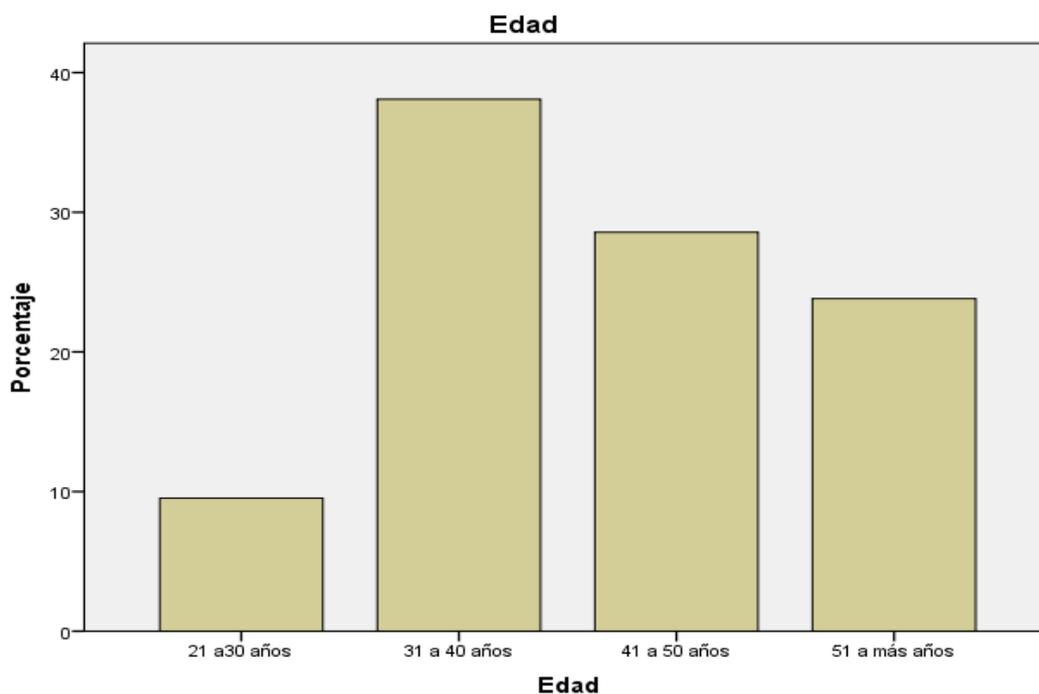


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	12	61,9
	Femenino	8	38,1
	Total	20	100,0

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

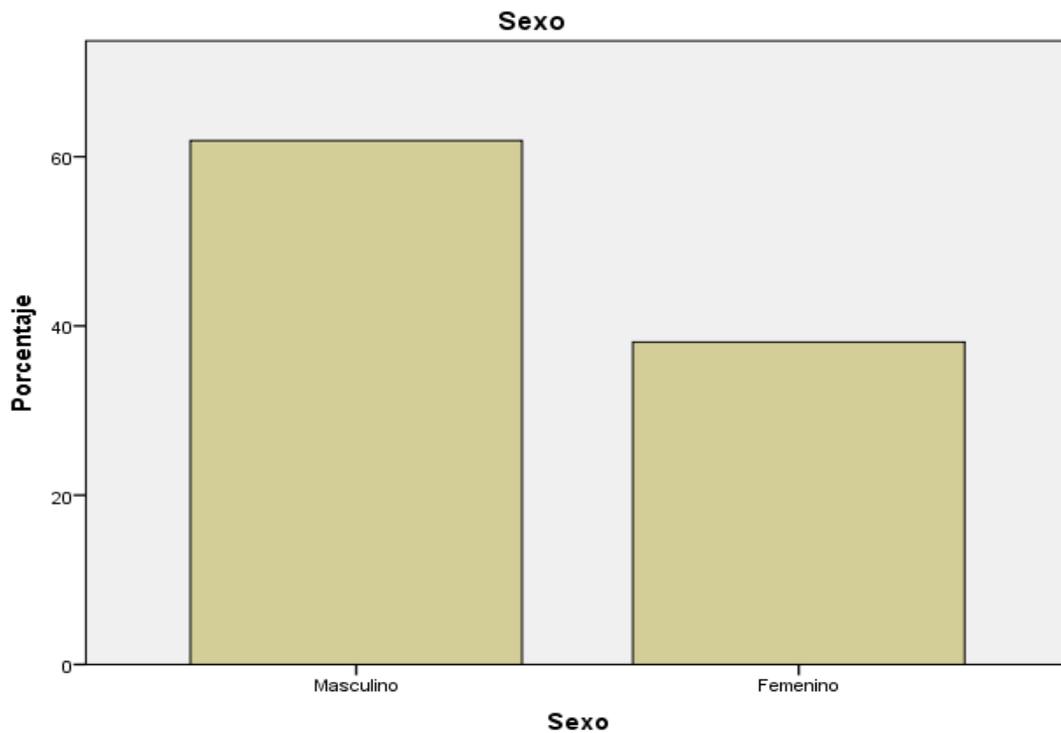


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria completa	10	47,6
Secundaria incompleta	6	33,3
Válidos Superior no universitaria completa	1	4,8
Superior no universitaria incompleta	3	14,3
Total	20	100,0

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

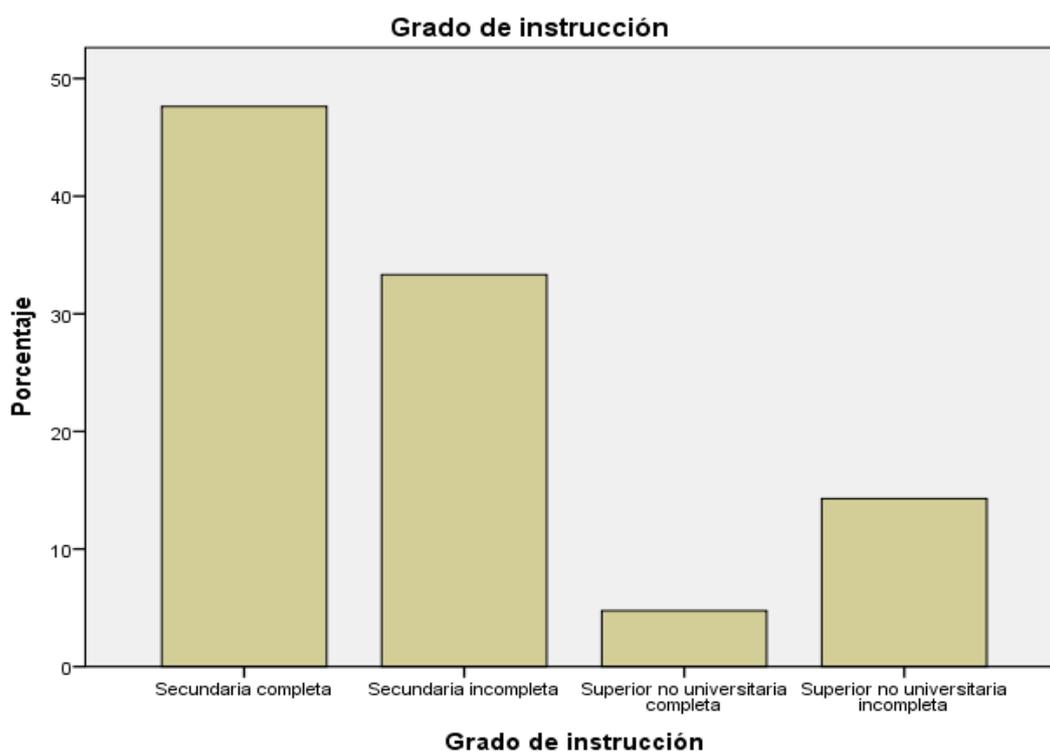


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	6	28,6
	Casado	8	42,9
	Conviviente	4	19,0
	Divorciado	2	9,5
	Total	20	100,0

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

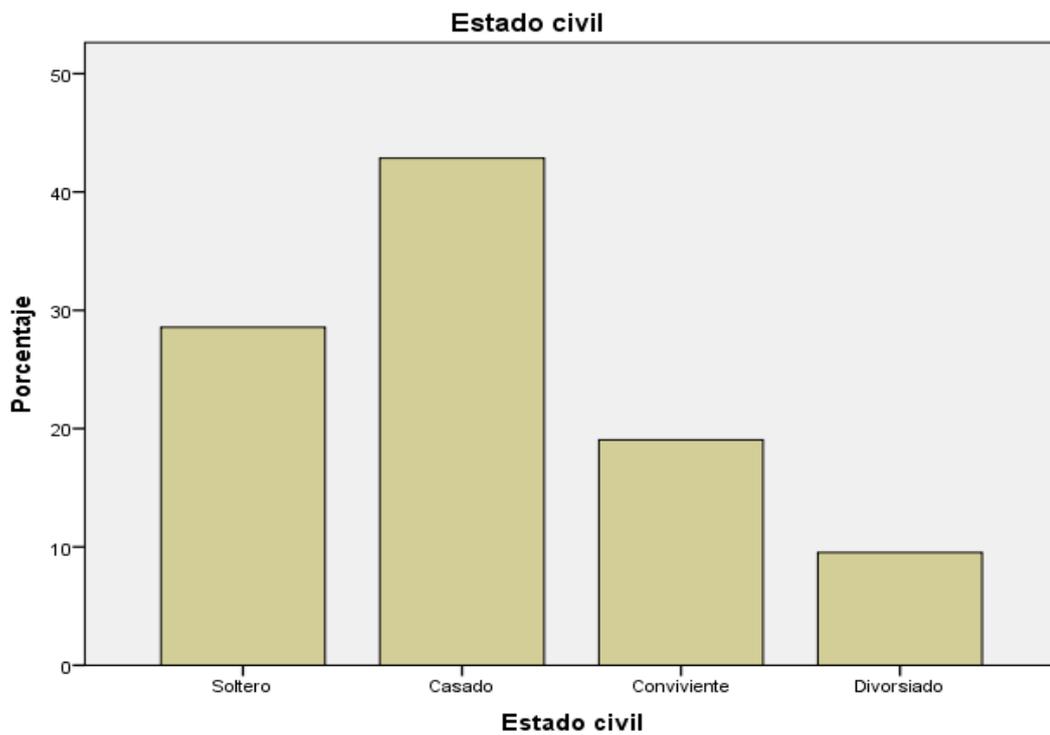


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	19	95,2
	Mecánico	1	4,8
	Total	20	100,0

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

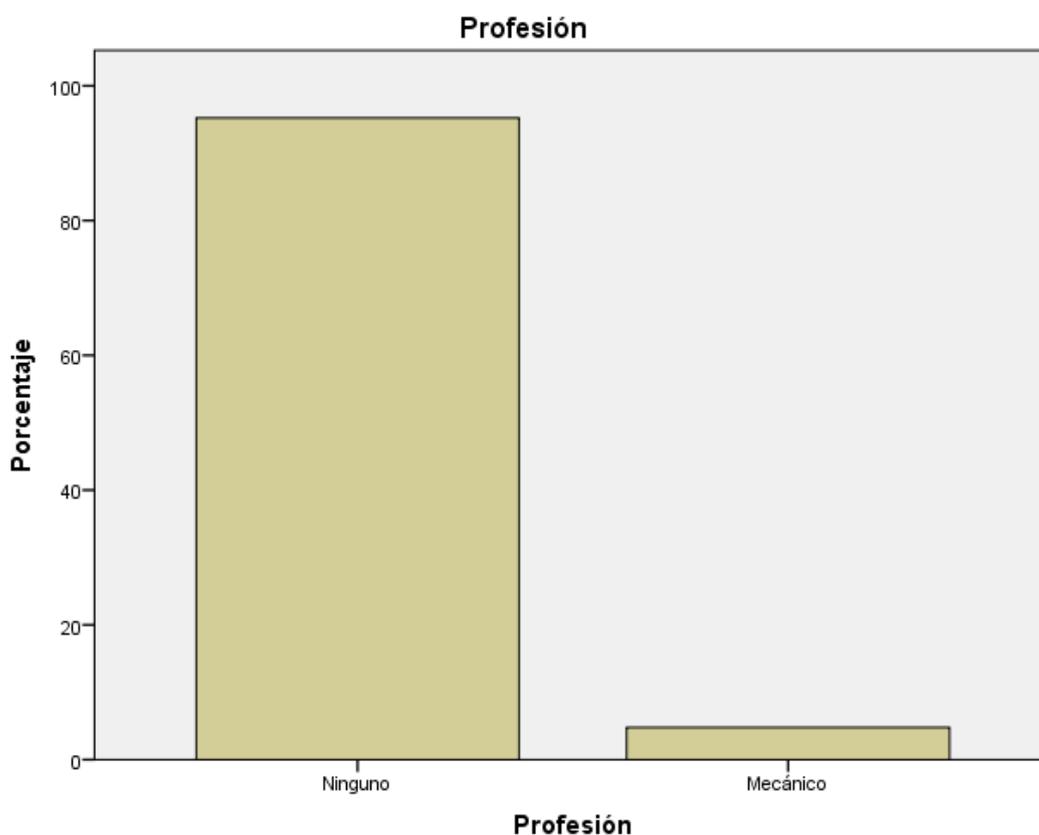


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Comerciantes	20	100,0

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

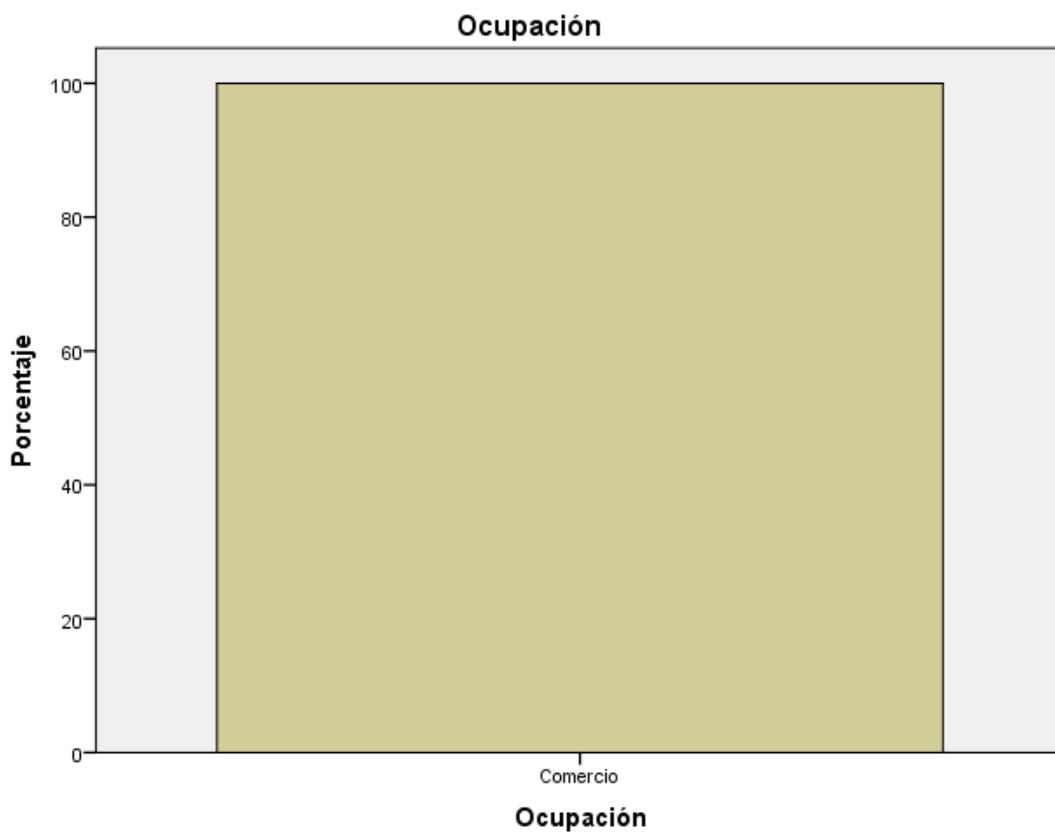


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 5 años	6	28,6
6 a 10 años	8	42,9
11 a 15 años	3	14,3
16 a 20 años	1	4,8
21 a más años	2	9,5
Total	20	100,0

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

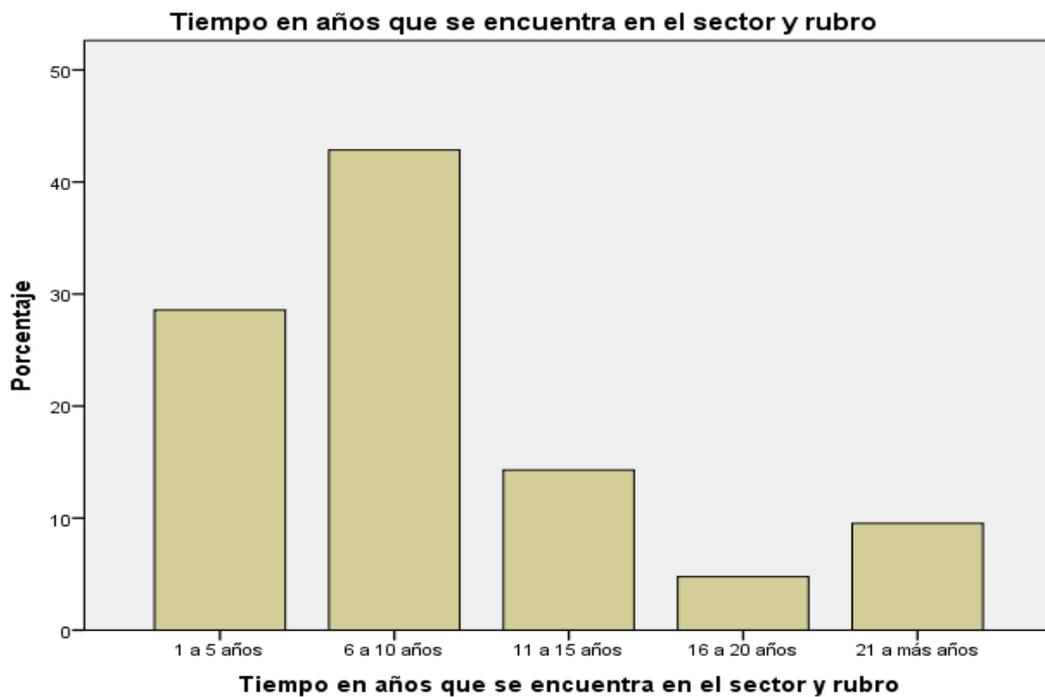


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Formal	20	100,0

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

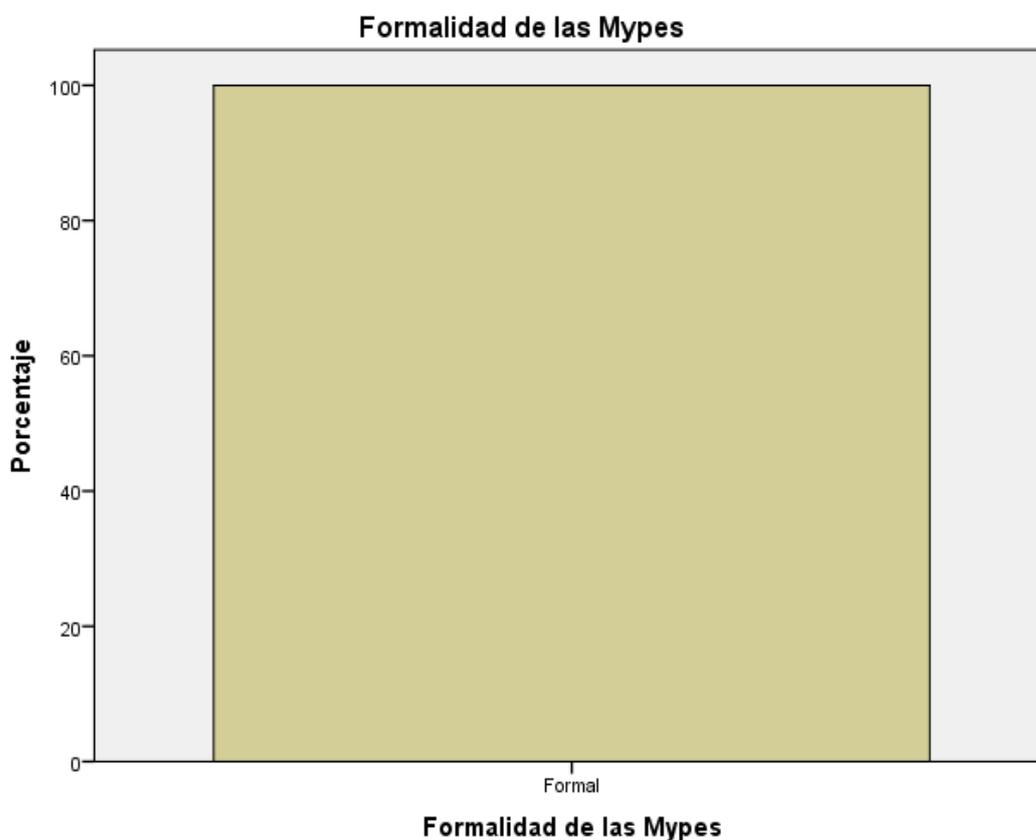


FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1	9	42,9
	2	8	38,1
	3	3	19,0
	Total	20	100,0

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

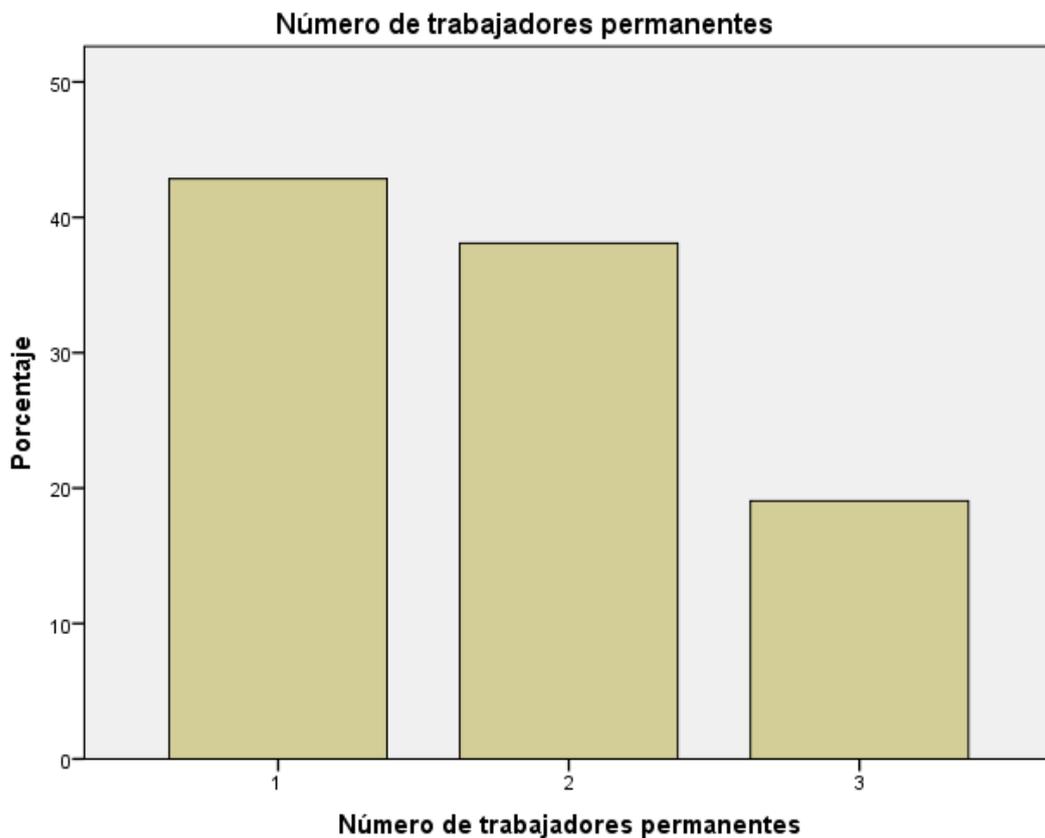


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	0	6	28,6
	1	7	33,3
	2	4	23,8
	3	3	14,3
	Total	20	100,0

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

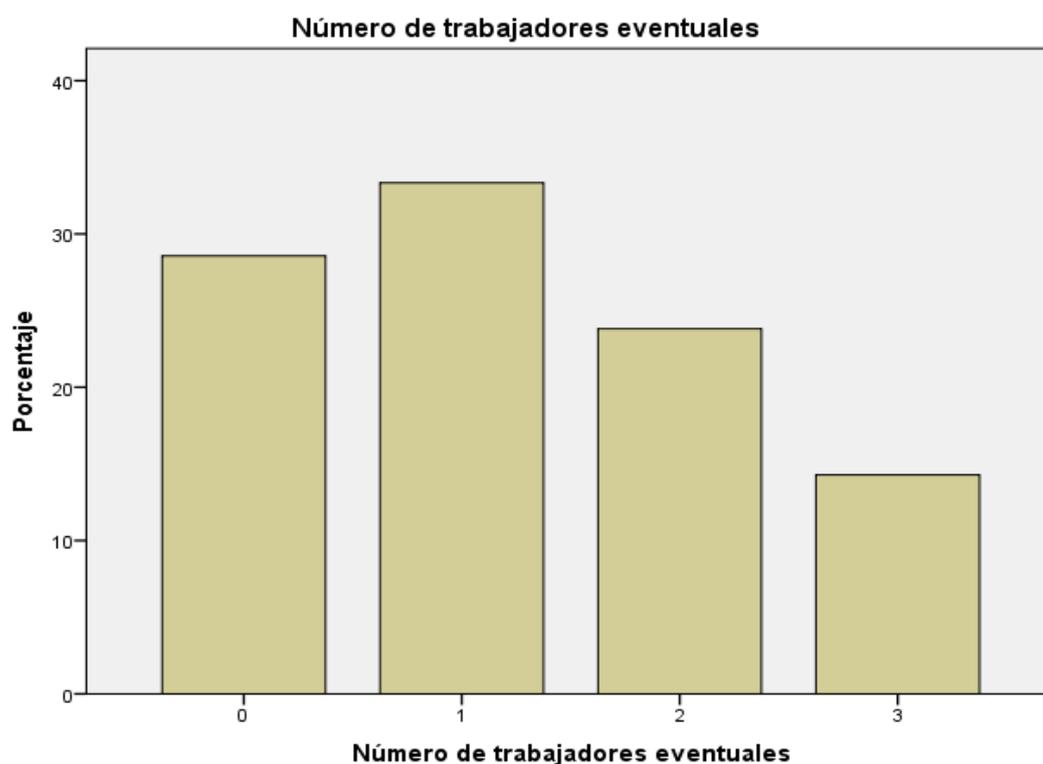


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Obtener ganancia	13	66,7
	Subsistencia	7	33,3
	Total	20	100,0

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

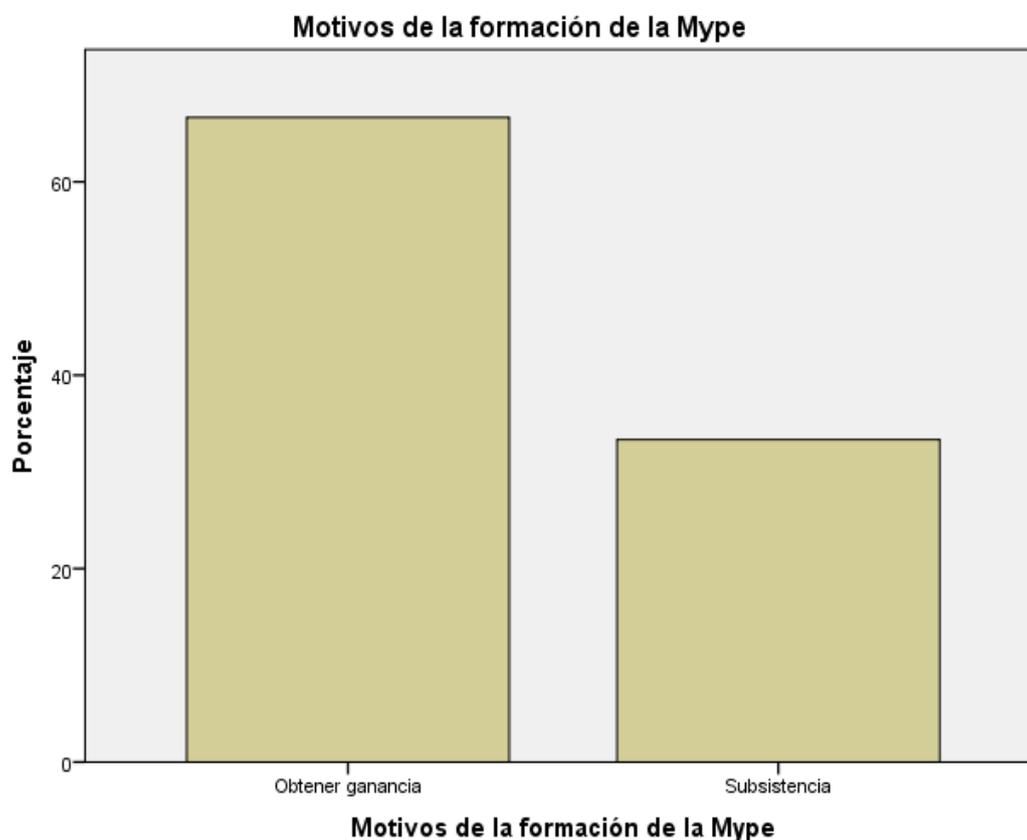


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	6	28,6
Válidos Financiamiento de terceros	14	71,4
Total	20	100,0

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

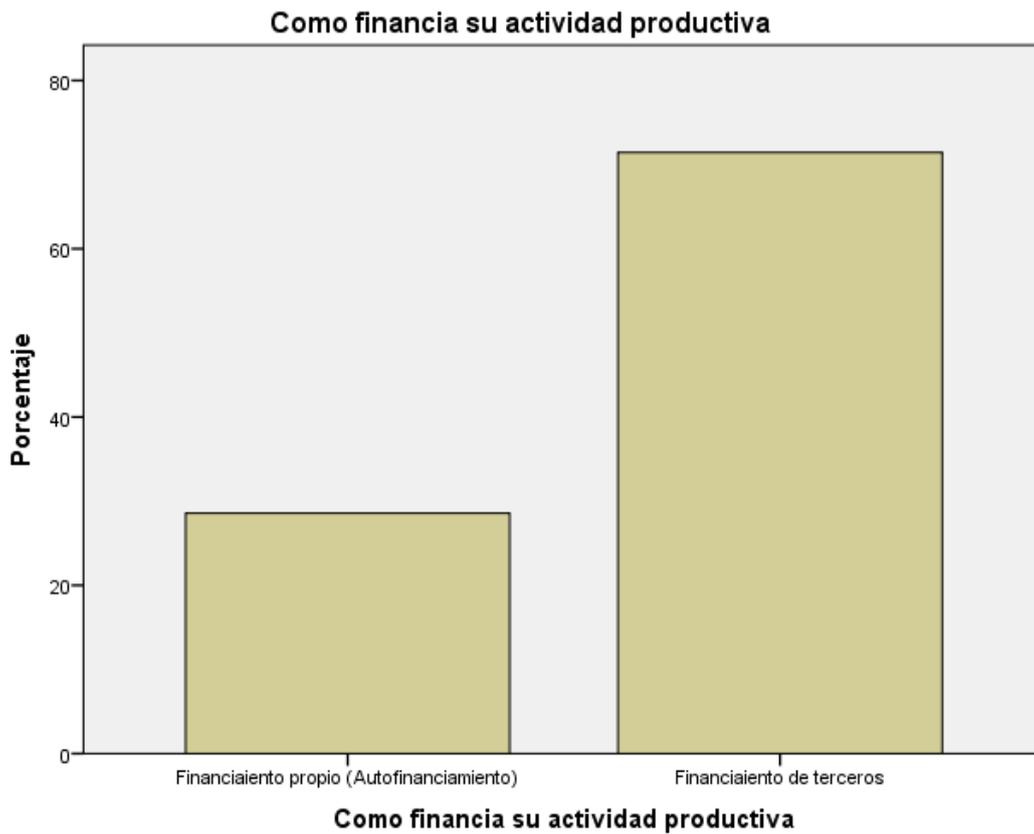


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Otros	3	14,3
	Banco de crédito (BCP)	8	42,9
	Banco Continental	2	9,5
	Mi Banco	1	4,8
	No realiza financiamiento	6	28,6
	Total	20	100,0

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

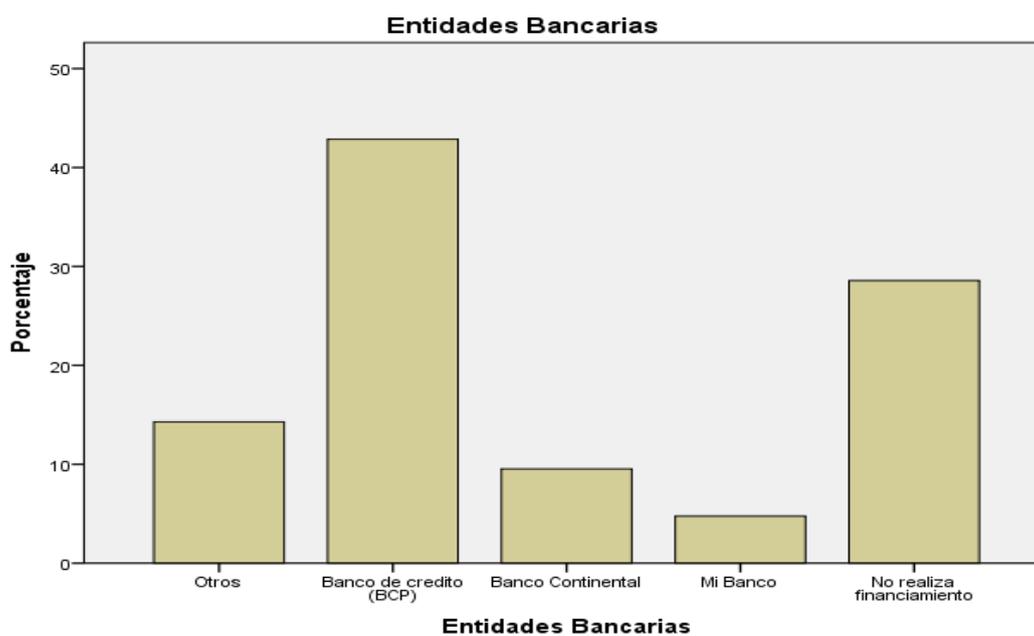


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
0.1 a 2%	7	38,1
2,1 a 4%	4	19,0
Otros	3	14,3
No realiza financiamiento	6	28,6
Total	20	100,0

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

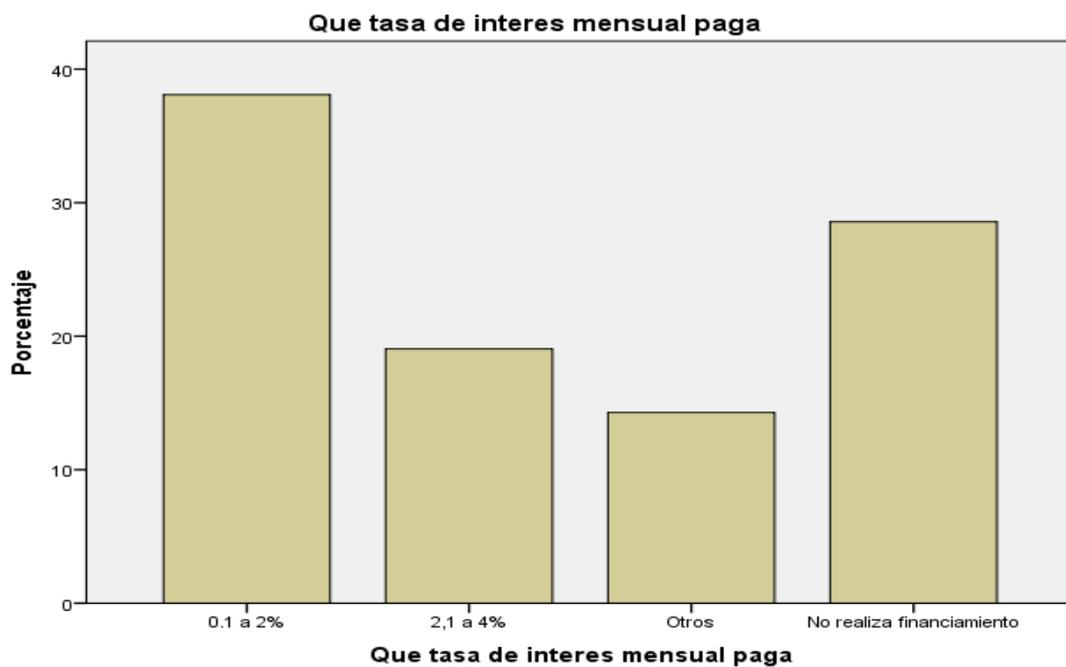


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Caja Arequipa	1	4,8
Caja Huancayo	1	4,8
Proveedores de crédito	1	4,8
Otros	11	57,1
No realiza financiamiento	6	28,6
Total	20	100,0

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

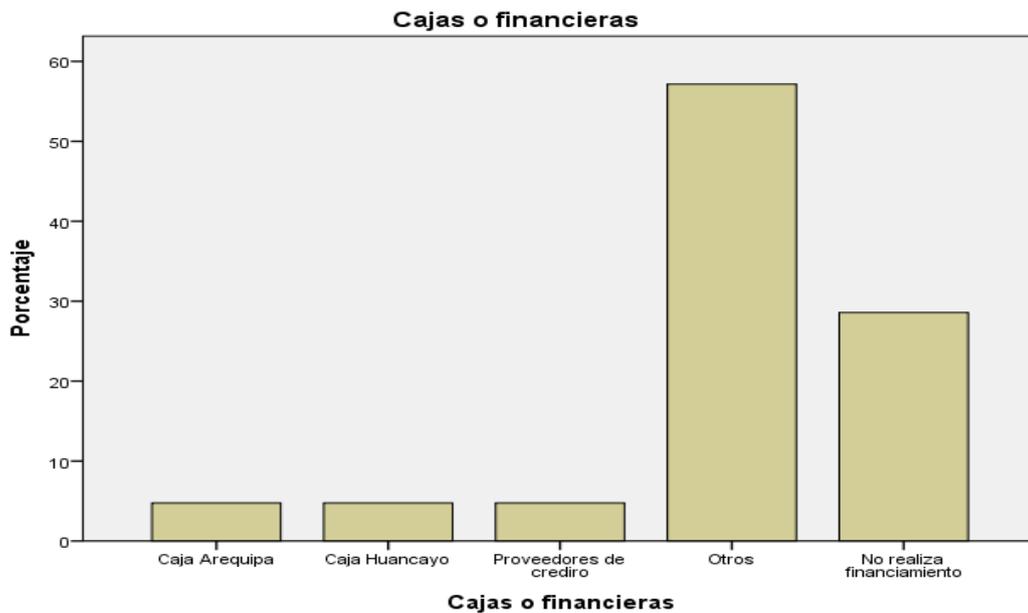


FIGURA N° 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	1	4,8
	0.1 a 2%	2	9,5
	4,1% a más	1	4,8
	Otros	10	52,4
	No realiza financiamiento	6	28,6
	Total	20	100,0

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

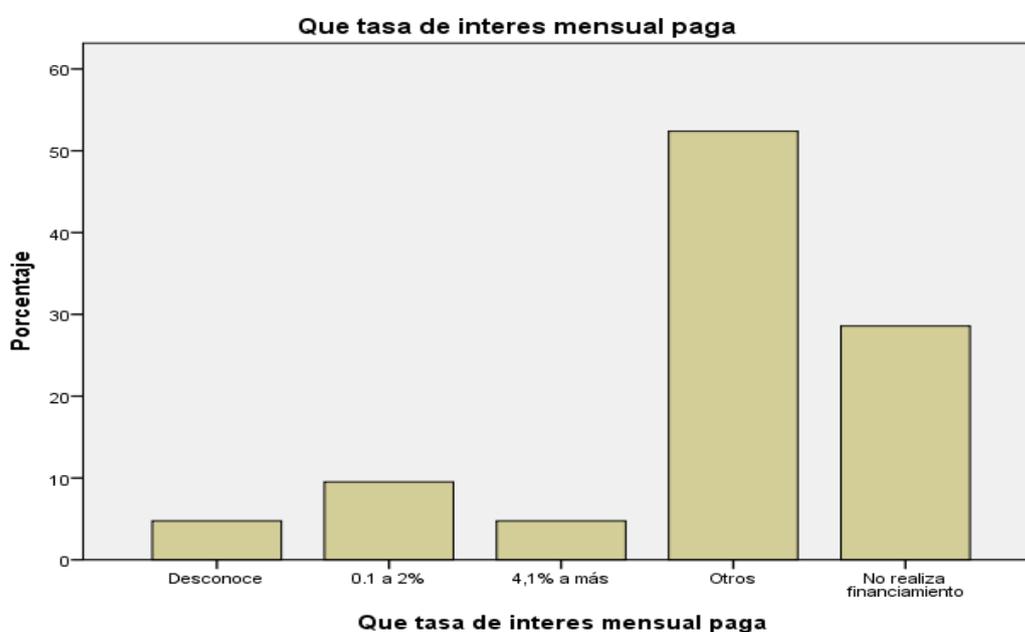


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

PRESTAMISTAS O USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Prestamistas o usureros	9	44,0
Válidos Otros	11	56,0
Total	20	100,0

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

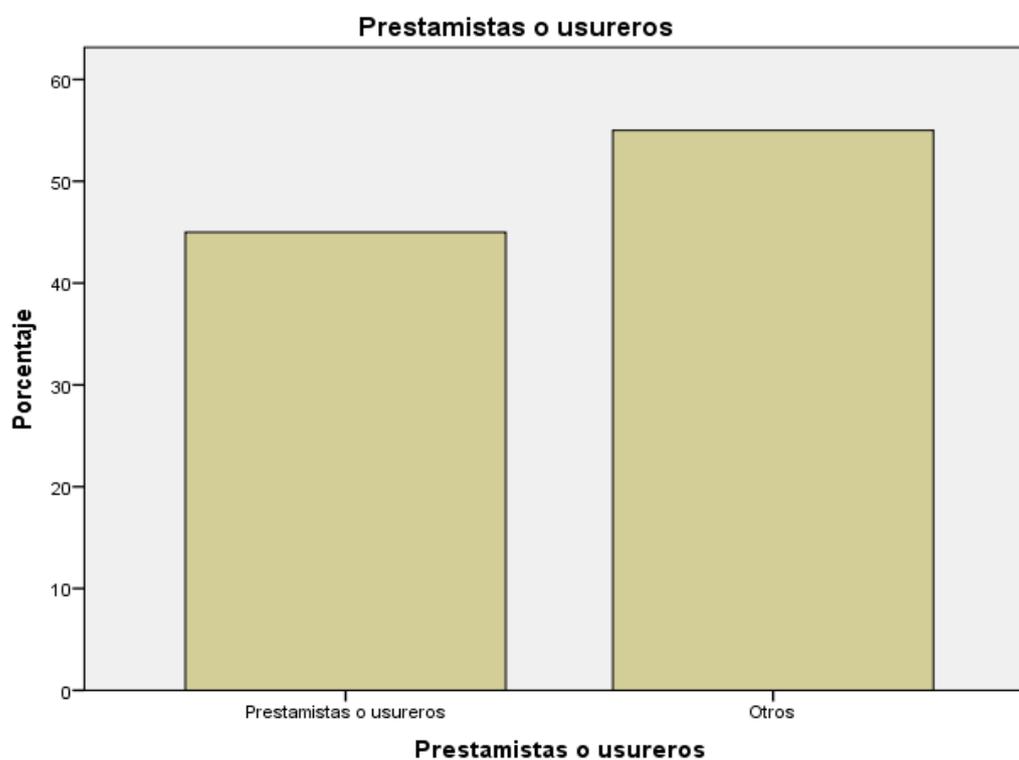


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
TASA DE INTERES MENSUAL DE LOS PRESTAMISTAS O USUREROS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 10%	5	24,0
	11 a 20%	4	20,0
	Otros	11	56,0
	Total	20	100,0

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

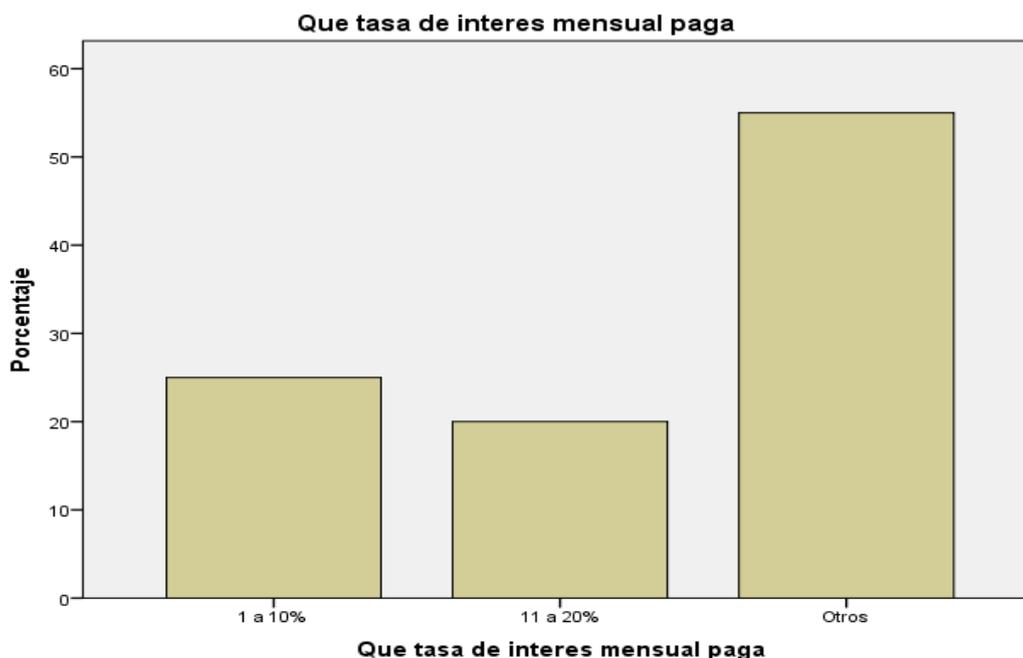


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
OTRAS ENTIDADES QUE OBTIENEN CRÉDITO LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Ninguna	20	100,0

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

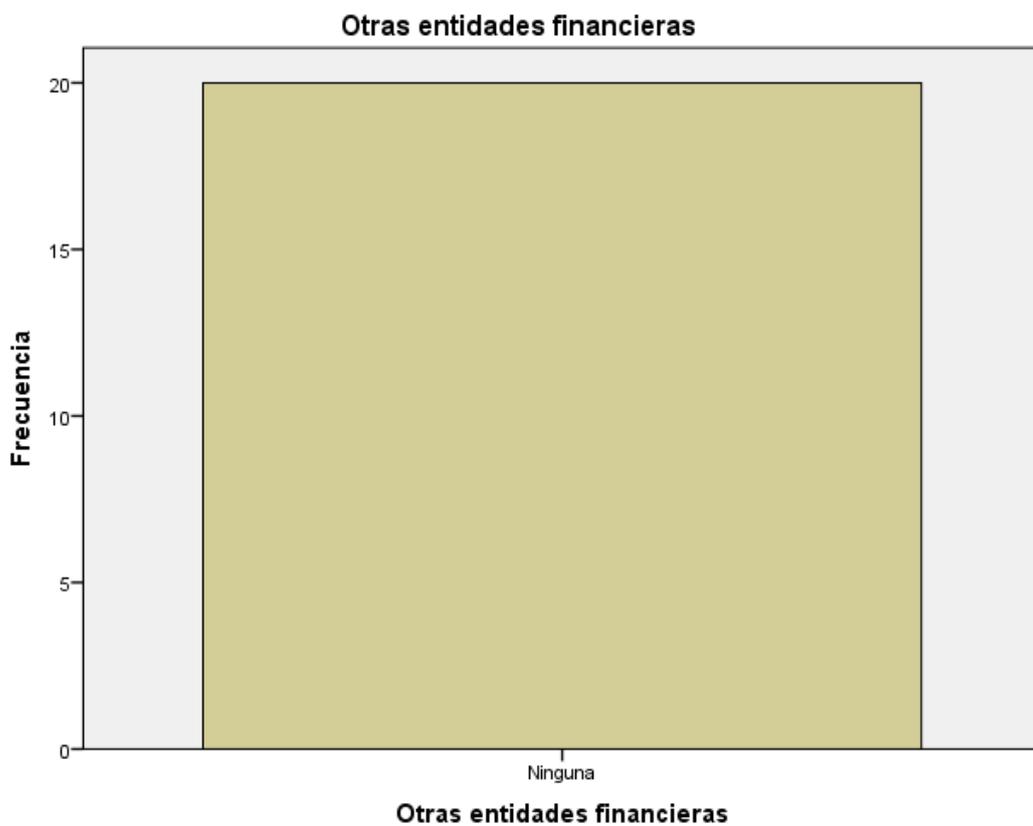


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades Bancarias	11	57,1
	Entidades no bancarias	3	14,3
	No realizaron financiamiento	6	28,6
	Total	20	100,0

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

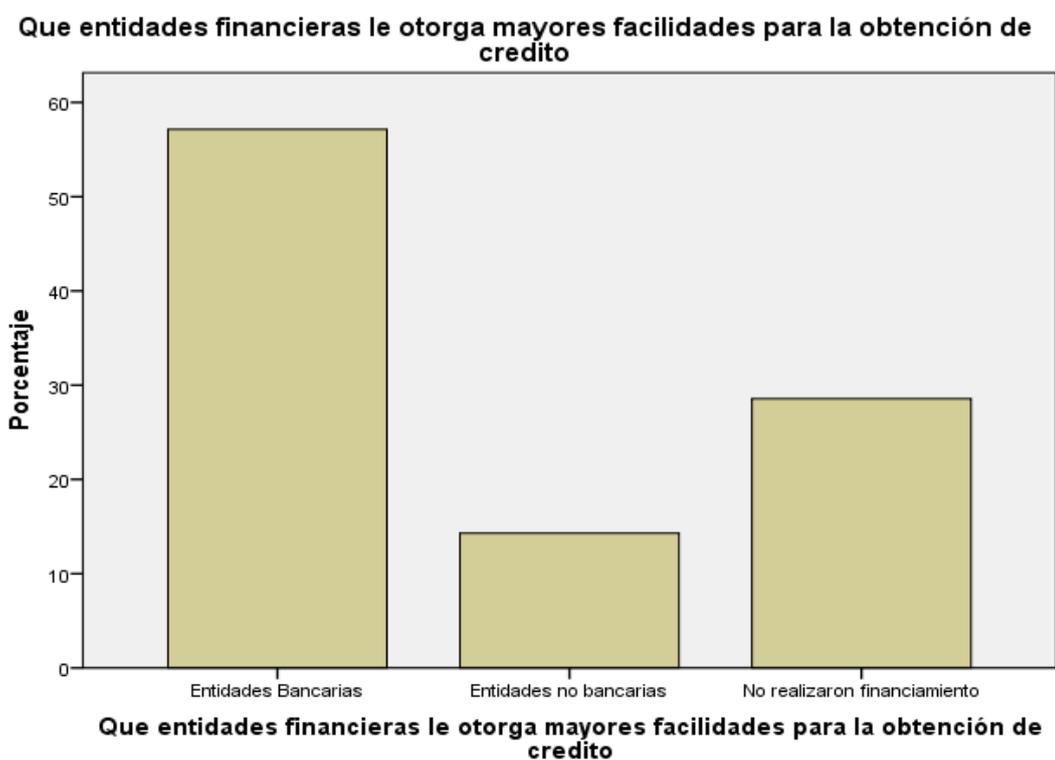


FIGURA N° 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	71,4
	No realizaron financiamiento	6	28,6
	Total	20	100,0

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

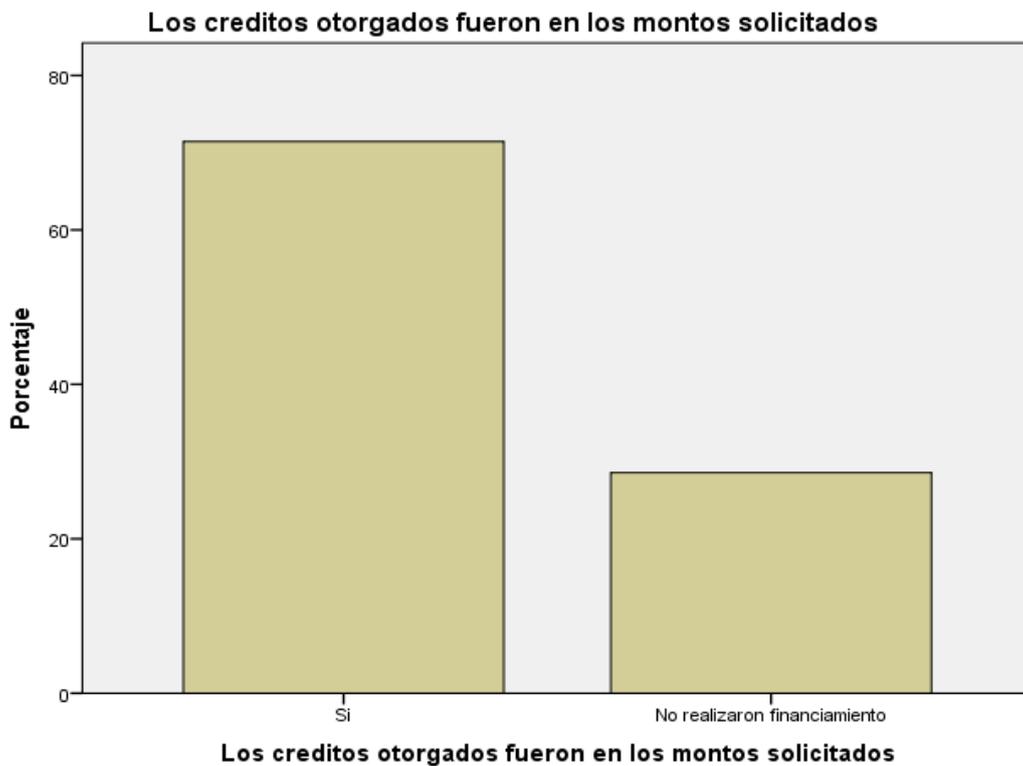


FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
21 000 a 50 000 nuevos soles	6	28,6
51 000 a 90 000 nuevos soles	6	28,6
Válidos 91 000 a más nuevos soles	2	14,3
No realizaron financiamiento	6	28,6
Total	20	100,0

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

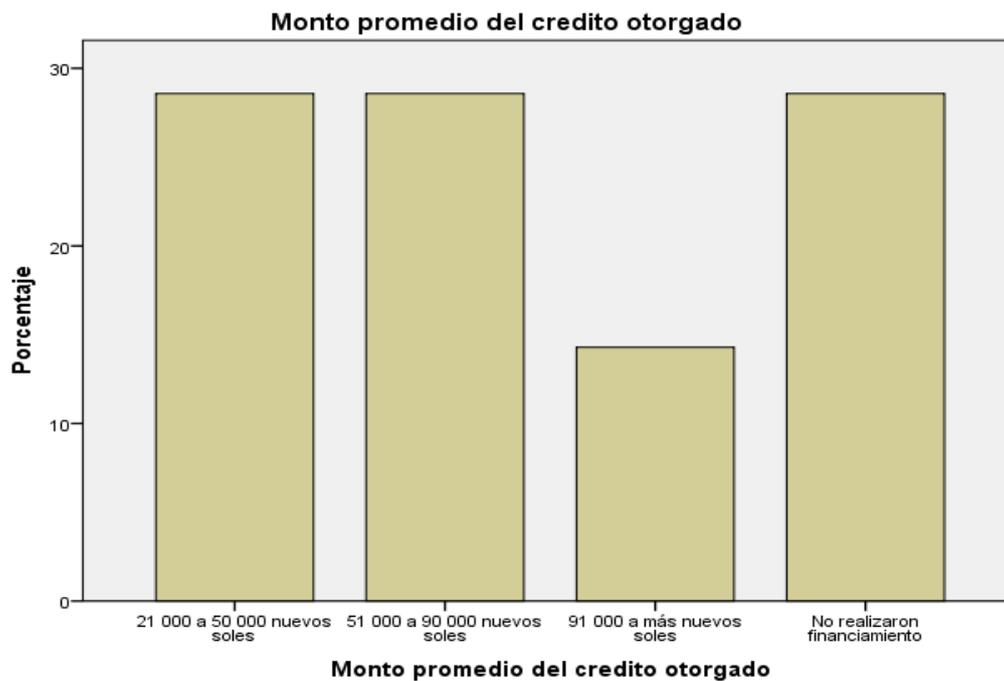


FIGURA N° 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	2	9,5
	Largo Pazo	12	61,9
	No realizaron financiamiento	6	28,6
	Total	20	100,0

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

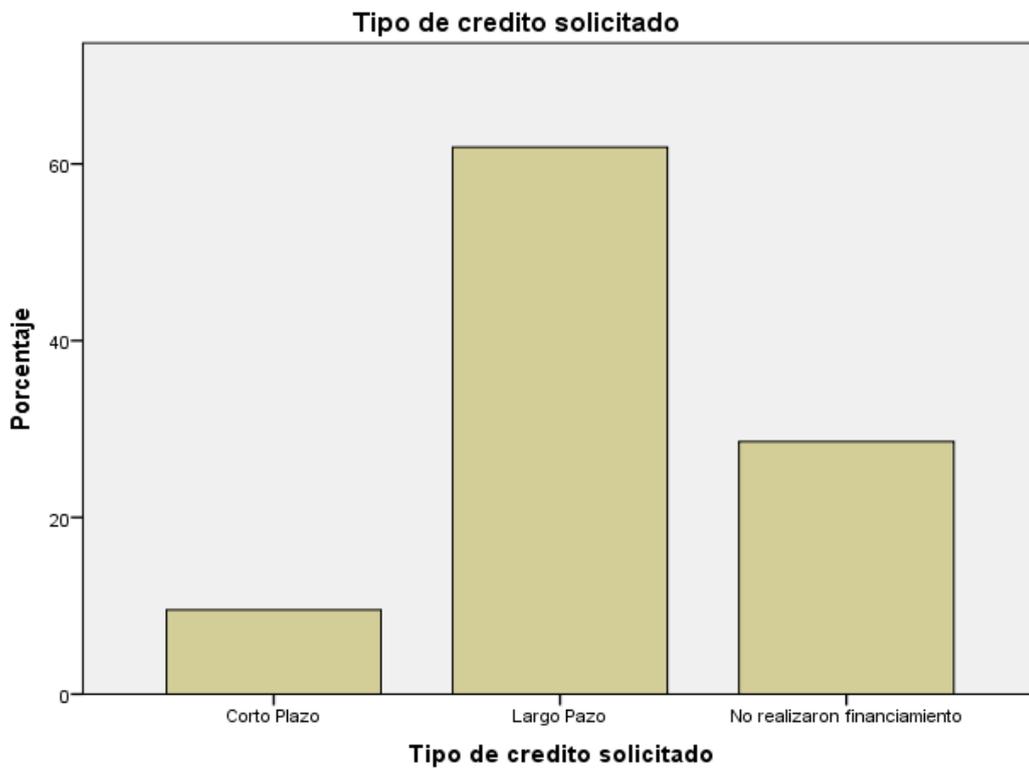


FIGURA N° 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Mejoramiento y/o ampliación del local	7	38,1
Activos fijos	1	4,8
Válidos Otros	6	28,6
No realizaron financiamiento	6	28,6
Total	20	100,0

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

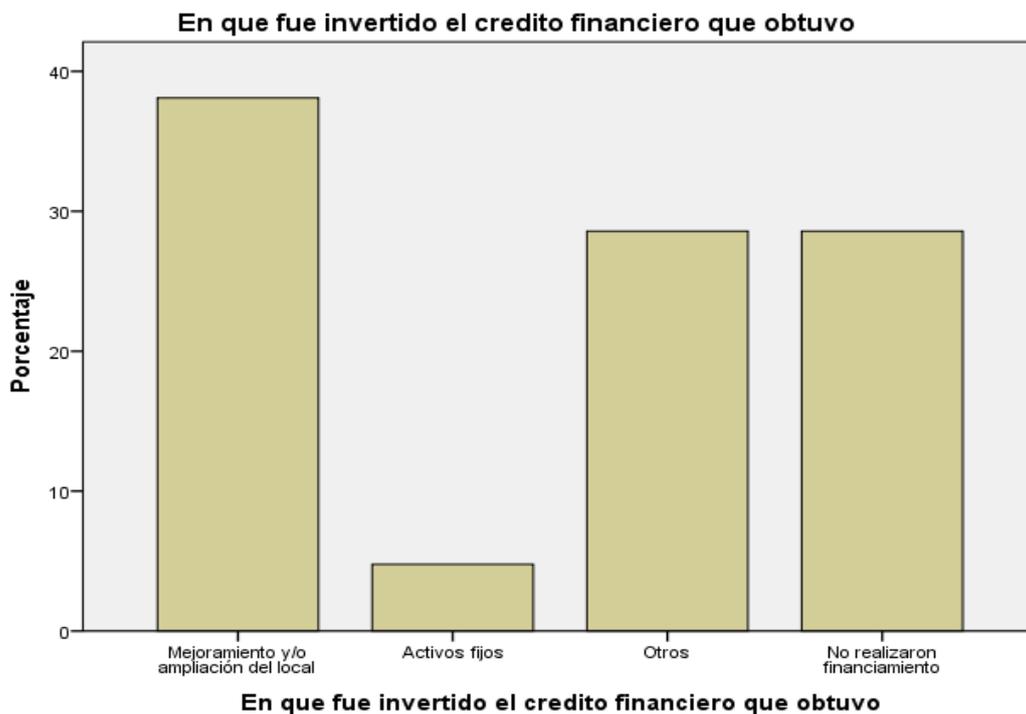


FIGURA N° 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	8	42,9
	No	6	28,6
	No recibieron financiamiento	6	28,6
	Total	20	100,0

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

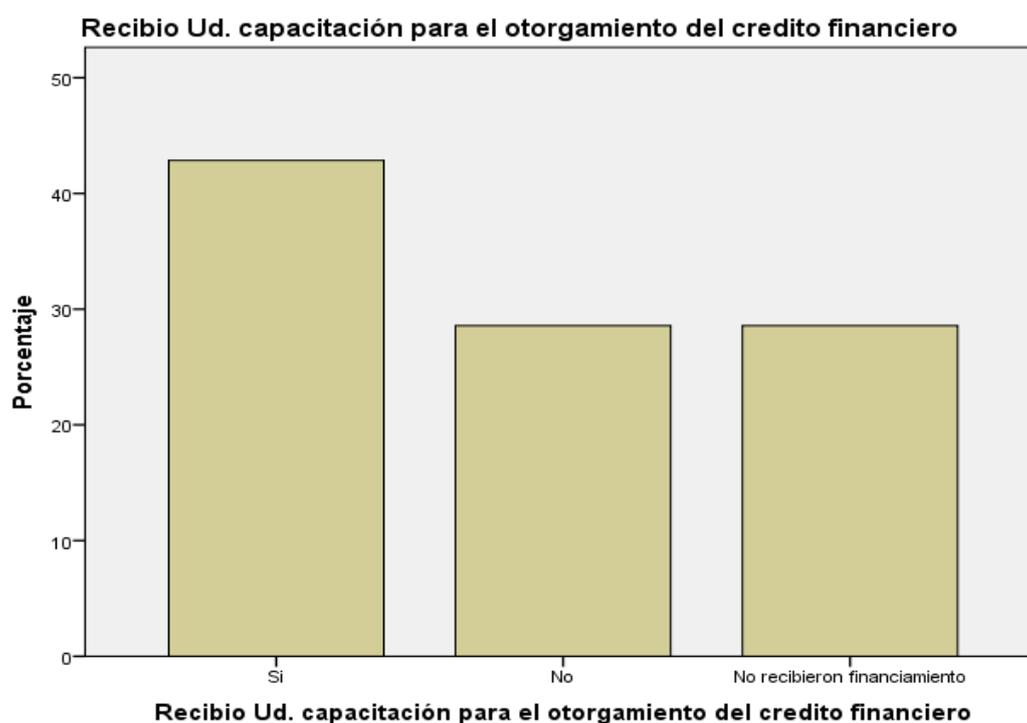


FIGURA N° 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL
ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
0	4	19,0
1	12	61,9
2	4	19,0
Total	20	100,0

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

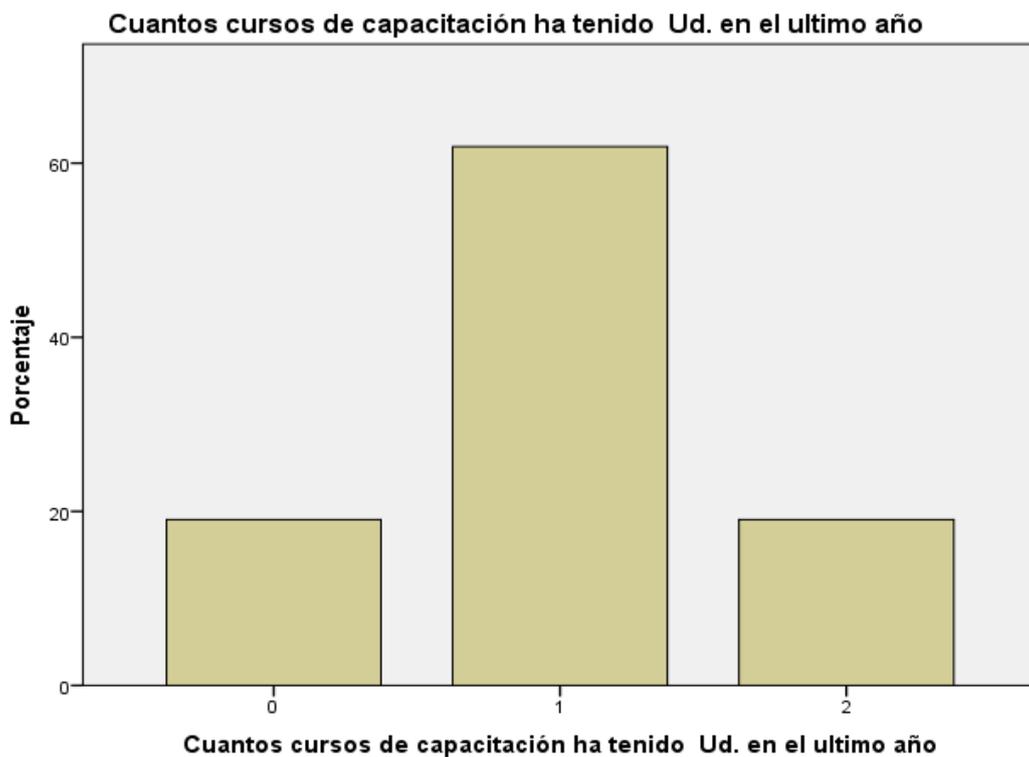


FIGURA N° 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Manejo empresarial	7	38,1
	Administración de recursos humanos	1	4,8
	Marketing empresarial	2	9,5
	Otros	6	28,6
	Ninguno	4	19,0
	Total	20	100,0

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

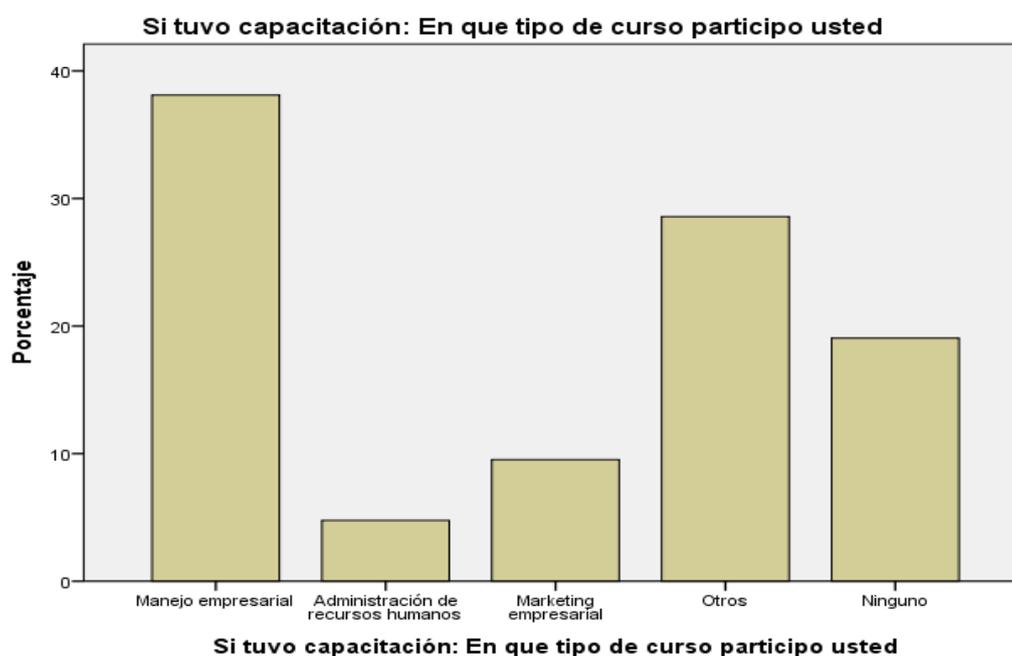


FIGURA N° 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	81,0
	No	4	19,0
	Total	20	100,0

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

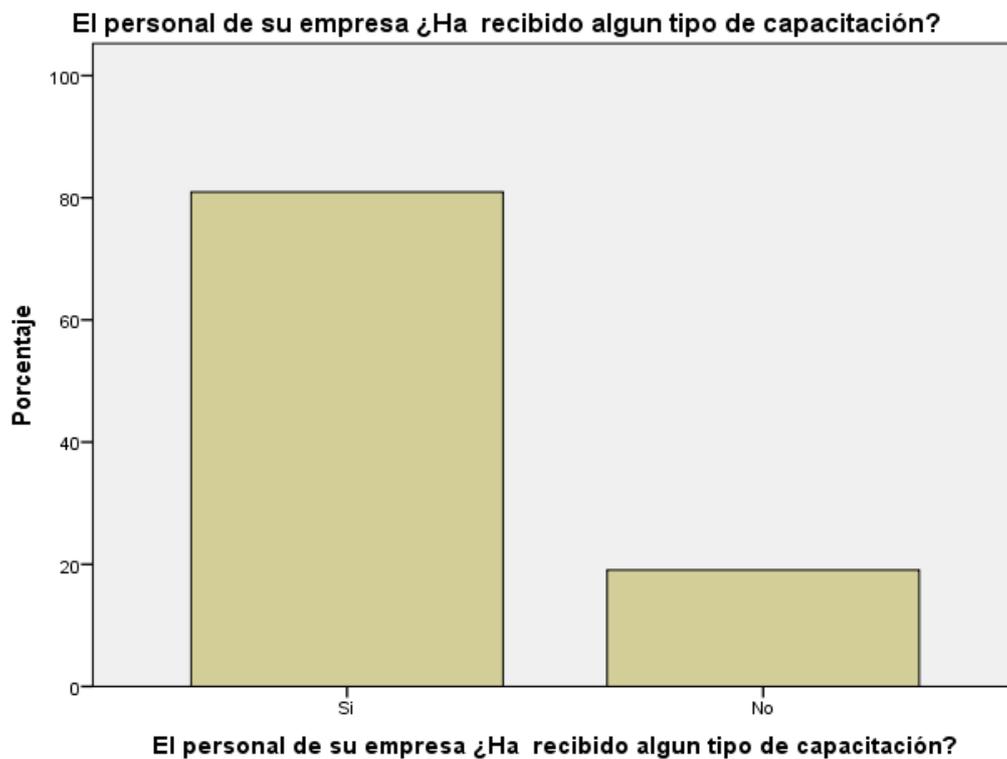


FIGURA N° 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 curso	14	71,4
	2 cursos	2	9,5
	No recibieron capacitación	4	19,0
	Total	20	100,0

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

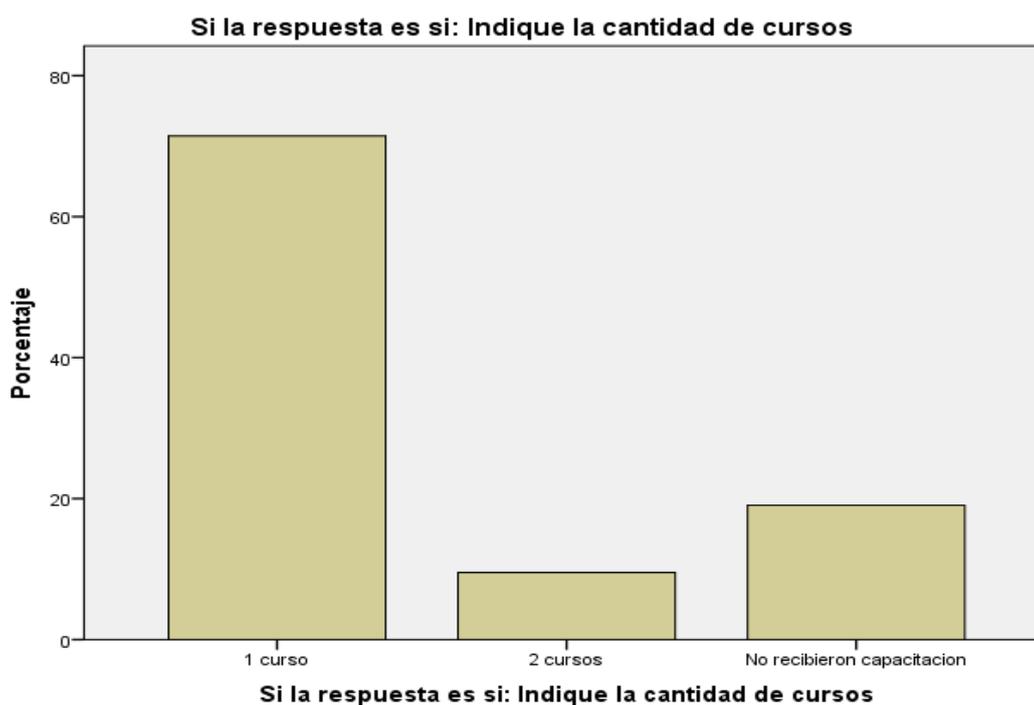


FIGURA N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	90,5
	No	2	9,5
	Total	20	100,0

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

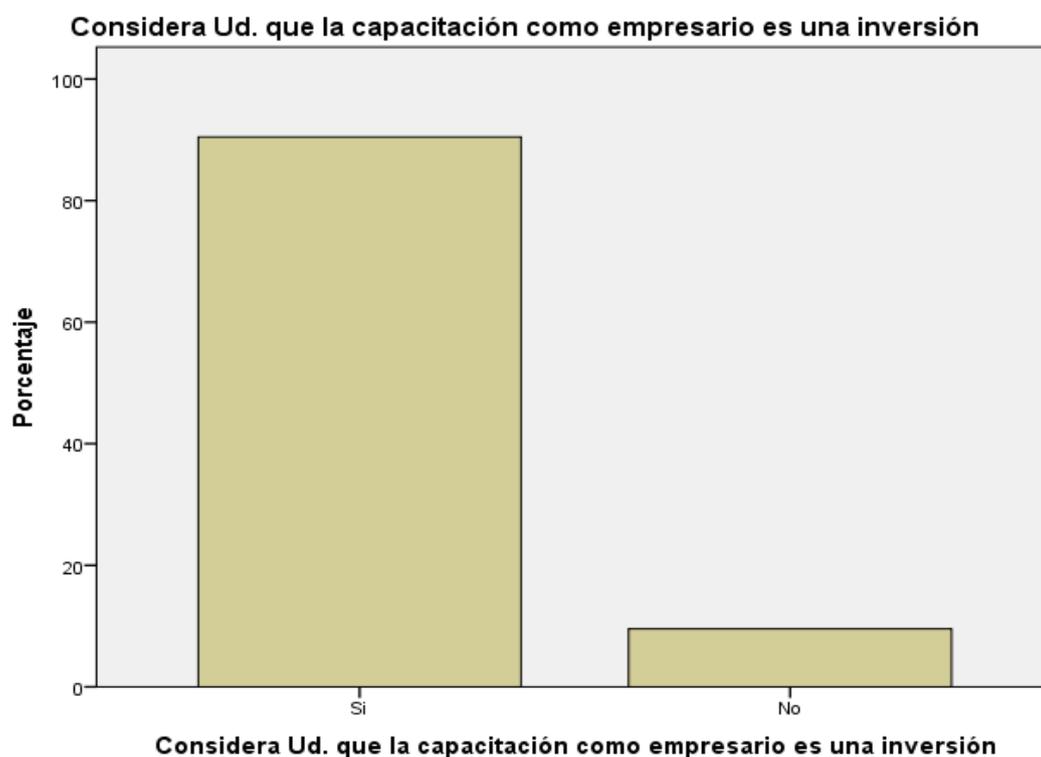


FIGURA N° 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	81,0
	No	4	19,0
	Total	20	100,0

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

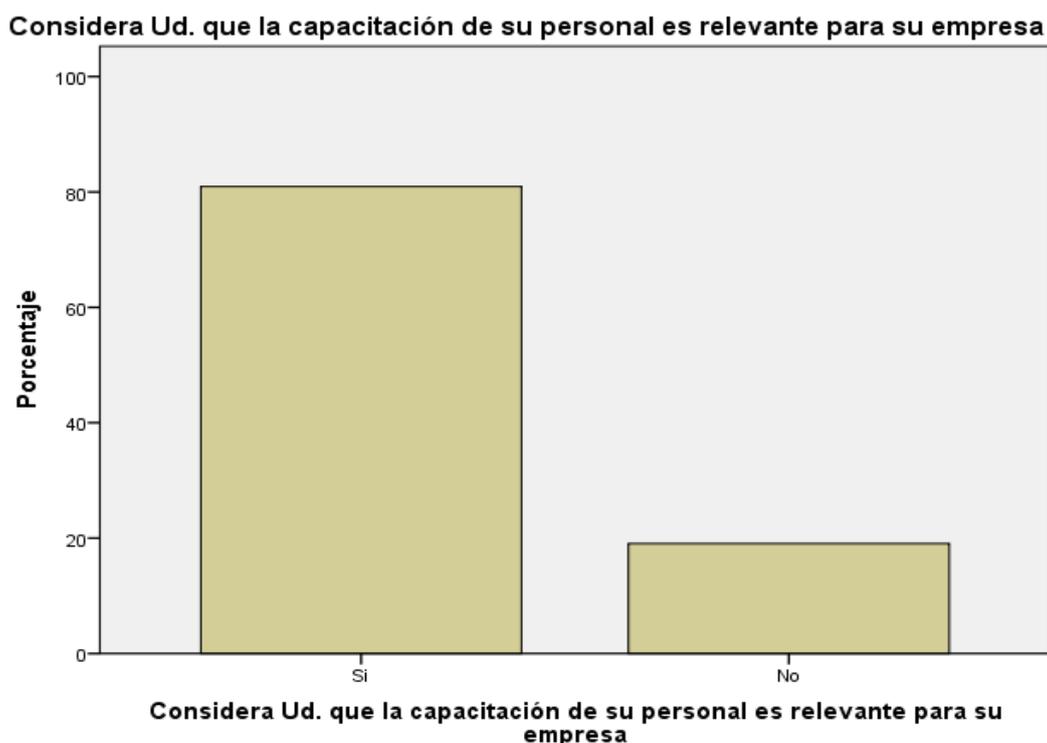


FIGURA N° 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS
ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS
DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Prestación de mejor servicio al cliente	16	81,0
Válidos No recibieron capacitación	4	19,0
Total	20	100,0

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



FIGURA N° 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	17	85,7
	No	3	14,3
	Total	20	100,0

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

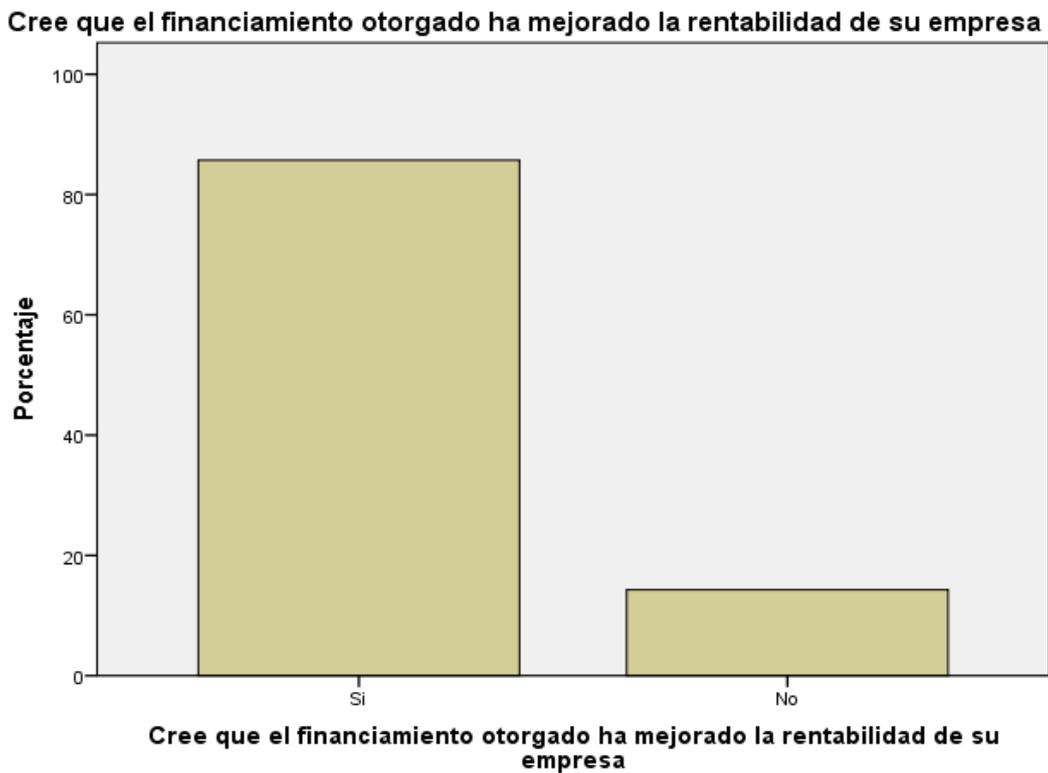


FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	17	85,7
	No	3	14,3
	Total	20	100,0

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



FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	17	85,7
	No	3	14,3
	Total	20	100,0

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



FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 35

TABLA N° 36
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE NEUMÁTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	3	14,3
	No	17	85,7
	Total	20	100,0

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



FIGURA N° 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 36

4.2. Análisis de 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% (9) 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% (7) 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% (2) 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% (1) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 95.2% (19) 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% (5) 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% (8) 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% (5) 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% (6) 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% (5) 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% (2) 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% (5) 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% (5) 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% (5) 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% (8) 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% (8) 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% (5) 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% (5) 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% (5) no realizó financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- El 61.9% (12) 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% (8) 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% (8) 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% (3) 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% (3) 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% (3) 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% (3) 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% (1) 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% (3) 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% (3) 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% (2) 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% (2) 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% (2) 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% (2) 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% (20) 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% (20) 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% (20) 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 boticas ya que existe oportunidad para todos en especial para las mujeres jóvenes emprendedoras.
- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de compra venta de neumáticos.
- 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 la 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. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Abanto J. H. (2017), *caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de neumáticos nuevos para automóviles – Cajamarca, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Aguilar L. E. (2016), *caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Álvarez M. y Durán J. (2018), *pequeña y mediana empresa*. Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa

Amadeo A. (2013), *determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*”. (pp. 20,22). Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3

- Bajo (2017), *la venta de llantas y su importancia para la conducción del vehículo*. Recuperado de <http://hiperllantas.com.mx/blog/la-venta-de-llantas-y-su-importancia-para-la-conduccion-del-vehiculo/>
- Barnard y Chester I. (2002), *comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Capacitación DNC (s.f.), *Marco teórico*. Recuperado de <https://sites.google.com/site/capacitaciondnc/marco-teorico>
- Carrera M. M. (2012), *factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Coulter R. (2005), *marco teórico sobre programa, capacitación, marketing* (p. 26) Recuperado de <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/6791/3/658.87-S211d-Capitulo%20II.pdf>
- Cruz C. (2016), *caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado).

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Cuattromo J. y Serino L.A. (2010), *financiamiento y políticas de desarrollo*.

Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/argentinien/07714.pdf>

Domínguez I. C. (2009), *fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura*

de financiamiento. Recuperado de [http://www.monografias.com/](http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento)

[trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento](http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento)

Hernández *et al.* (2014), *metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los

estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4),

Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no

experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México:

McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Hoyos B. M. (2017), *caracterización del financiamiento, y la capacitación en la*

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro

compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017. (p. 6). (Tesis

de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado

de la biblioteca virtual de Uladech

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98,

101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Kuschel E. C. (2008), *análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y*

mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de

instalación de las empresas. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de

Chile. Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf)

[kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf)

- Luna J. E. (2012), *influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Medina C. A. (2014), *factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el período 2009-2013*. (pp. 18, 20-22) (Tesis de pre grado en economía. Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo-Perú Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf
- Ortiz R. (2003), *alternativas de financiamiento para las Mpymes: El caso de Huajuapán de León y Chilapa de Díaz, Oaxaca*. (p.22) (Tesis de pre grado administración. Universidad Tecnológica de la Mixteca-México). Recuperado de http://jupiter.utm.mx/~tesis_dig/8186.pdf
- Pantigoso O. (2015), *las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico*. Recuperado de <https://perspectivasperu.ey.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-peru-impulsando-el-crecimiento-economico/>
- Perú Pymes (2016), *sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el Municipio de Maracaibo*. (pp. 50-51). (Tesis de pre grado). Universidad Rafael Urdaneta. Recuperado de <http://200.35.84.131/porta1/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>

- Riascos J. A. (2013), *importancia de las Mipyme, las oportunidades en los tratados de libre comercio y la gestión estratégica integral*. Recuperado de <http://www.gaedpyme.upct.es/index.php/revista1/article/view/44/70>
- Rodríguez M. y Ramírez P. (1991), *administración de la capacitación*. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/274633650/Administracion-de-La-Capacitacion-Rodriguez-Estrada-Mauro>
- Saucedo J. D. (2015), *micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>
- Tresierra A. E. (2010), *metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

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 neumáticos del distrito de Callería, 2018”**

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

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

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... 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 2018

7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico



**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 neumáticos del distrito de Callería, 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Astucuri Pariachi Samuel Iván

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

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 neumáticos del distrito de Callería, 2018”

AUTOR (A): Bach. Astucuri Pariachi Samuel Iván

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 52% tienen de 31 a más de 51 años de edad, el 61.9% son del sexo masculino, el 47.6% tienen secundaria completa, el 42.9% son casados, el 95.2% no tienen profesión y son comerciante. El 71.5% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, el 57.10% tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y eventuales, el 66.7% se formó para obtener ganancias. El 71.4% se financia por terceros, siendo del 57.2% del Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco, el 57.1% pagó de 0.1% a 4% de interés mensual, no obtienen crédito de otras entidades, el 57.1% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 71.4% se les otorgó los montos solicitados, el 71.4% recibió entre S/21,000 a S/90,000 soles, del 61.9% los créditos fueron a largo plazo, el 42.9% invirtió su crédito en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 42.9% recibieron capacitación previo al crédito, se capacitaron en temas de manejo

empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 81% sus trabajadores se capacitaron, el 90.5% creen que la capacitación es una inversión y relevante. El 85.7% creen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad, del 85.7% su rentabilidad mejoro en los últimos.

ABSTRCT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, tire purchase and sale, from the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive , not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: 52% have from 31 to more than 51 years of age, 61.9% are male, the 47.6% have full secondary education, 42.9% are married, 95.2% have no profession and are a merchant. 71.5% have between 1 to 10 years in the category, they are formal, 57.10% have 2 to 3 permanent workers, and eventual, 66.7% was formed to obtain profits. 71.4% is financed by third parties, being 57.2% of Banco de Credito, Banco Continental and Mi Banco, 57.1% paid from 0.1% to 4% monthly interest, do not obtain credit from other entities, 57.1% indicate that banks granted them benefits, 71.4% were granted the amounts requested, 71.4% received between S / 21,000 and S / 90,000 soles, 61.9% were long-term loans, 42.9% invested their credit in improvement and / or expansion of premises and acquisition of fixed assets. 42.9% received pre-credit training, were trained in business management, human resources administration and business marketing, 81% of their workers were trained, 90.5% believe that training is an investment and relevant. 85.7% believe that financing and training improves profitability, 85.7% profitability improved in the last.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, muchas de estas cifras se deben en gran parte a las micro y pequeñas empresas en adelante Mypes, en la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Riascos (2013), en “Importancia de las Mipyme, las oportunidades en los tratados de libre comercio y la gestión estratégica integral”, precisa que, a nivel mundial las micro, pequeñas y medianas empresas han sido objeto de atención desde múltiples ámbitos y enfoques debido, fundamentalmente por su papel primordial como agentes creadoras de riqueza, su gran capacidad para la generación de empleo y por su participación en dar solidez al entramado empresarial, económico y social de los países y las regiones, colaborando decisivamente al progreso de las sociedades.

Álvarez y Durán (2018), “Pequeña y mediana empresa”, manifiesta que las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal.

Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Los países de la OCDE suelen tener entre el 70 % y el 90 % de los empleados en este grupo de empresas.² Las principales razones de su existencia son: Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados. Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.

Álvarez y Durán afirman, que las Pymes tienen grandes ventajas como su capacidad de adaptabilidad gracias a su estructura pequeña, su posibilidad de especializarse en cada nicho de mercado ofreciendo un tipo de atención directa y finalmente su capacidad comunicativa. La mayor ventaja de una PyME es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo, el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

Financiación. Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo. Para solucionar esto se recurren a las SGR y capital riesgo. Empleo. Son empresas con mucha rigidez laboral y que tiene dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para estas. Tecnología. Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar

fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas. Acceso a mercados internacionales. El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países.

Concluye Álvarez y Durán, en España las micro y pequeñas empresas representan el 95,5 % del total de empresas, tres puntos por encima de la estimación disponible para el conjunto de la Unión Europea-UE.

Luna (2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras.

Pantigoso (2015), en “Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico”, precisa que las pymes se muestran como la puerta de entrada a una mejor posición individual y colectiva. Y es que, si muchos crecen individualmente, estos generarán un crecimiento colectivo, más aún en el caso del Perú, donde las pymes sobrepasan la media mundial. Su importancia en la generación de ingresos, empleo e innovación, sitúa a las pymes en el centro de la agenda nacional de desarrollo. En el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80%

de la fuerza laboral, cifras que explican por qué las pequeñas empresas en Perú están tan comprometidas en ayudar y apoyar el crecimiento de nuestras pymes, alentando a los emprendedores del país.

En el Perú, se habla de pymes desde hace más de 40 años y, desde entonces, la gobernanza y regulación, respecto a las pequeñas y medianas empresas, no se ha desarrollado lo suficiente. Como resultado de esto, el emprendimiento se ha concentrado dentro de la economía informal peruana una de las más grandes del mundo, donde 74% de las pymes en el Perú es informal.

Bajio (2017), en “La venta de llantas y su importancia para la conducción del vehículo”, manifiestan que los neumáticos son el elemento encargado de asegurar la adherencia en el empuje, en el frenado y en el deslizamiento lateral, así como la dirección del recorrido del vehículo, la cual es controlada por el usuario durante la conducción. Asimismo, los neumáticos tienen la capacidad de amortiguar los impactos recibidos a causa de las imperfecciones en el pavimento o baches. e esta manera, podemos decir que las llantas de la motocicleta, automóvil, la camioneta o el camión son fundamentales para salvaguardar la seguridad, el comportamiento y la comodidad de los usuarios al momento de conducir. Así, podemos asegurar que el constante mantenimiento es necesario para que este elemento del vehículo pueda cumplir con su función de la mejor manera y así evitar accidentes que podrían ser mortales.

Concluye Bajio, en nuestro país, cada vez aumenta el parque automotor de dos a más ruedas, ello trae como consecuencia el aumento de empresas dedicadas a la compra y venta de estos accesorios de las unidades móviles. Desafortunadamente, muchas personas o empresas que se dedican a la compra y venta de llantas no informan correctamente el uso y mantenimiento adecuado de las llantas; por lo que

constantemente sufren daños, no sólo por el hecho de no darles mantenimiento, sino porque tampoco adquieren los neumáticos adecuados para su vehículo o para el tipo de uso que les darán. Por esta razón, siempre es importante acudir con empresas especializadas en la venta de neumáticos y que además cuenten con las certificaciones necesarias para vender este tipo de autopartes. De no acudir con verdaderos especialistas, las consecuencias podrían ser desafortunadas y hacer de su experiencia en la conducción algo muy desagradable.

Por otro lado, 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 comercio rubro compra y ventas de neumáticos, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, concentrándose 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 neumáticos, del distrito de Callería, 2018?

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 neumáticos, del distrito de Callería, 2018.

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

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

- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos, del distrito de Callería, 2018.

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 neumáticos, 2018; 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 mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó 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

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

No experimental

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

Transversal

Hernández *et al.* (2014), Afirma 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

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

Descriptivo

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

Población y Muestra

Población

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

Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en

forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

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 neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018.	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: Astucuri (2018).

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

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

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

Instrumento

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

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

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% (9) tienen de 21 a 40 años (Ver tabla 1).
- El 61.9% (12) 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% (6) 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% (8) 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% (19) 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% (14) 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% (8) 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% (5) 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% (6) 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% (5) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, el 28.6% (5) 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% (5) 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% (5) 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% (5) 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% (8) 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% (8) 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% (5) 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% (5) 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% (5) 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% (5) 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% (5) 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% (5) 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% (3) 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% (5) 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% (3) 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% (3) 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% (1) 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% (3) 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% (3) 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% (2) 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% (2) 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% (2) 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% (2) 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% (20) 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% (20) 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% (20) 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 boticas ya que existe oportunidad para todos en especial para las mujeres jóvenes emprendedoras.
- Que las mujeres se atrevan a participar en este rubro de compra venta de neumáticos.
- 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 la 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

Abanto J. H. (2017), *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de neumáticos nuevos para automóviles – Cajamarca, 2016.* (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Aguilar L. E. (2016), *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Álvarez M. y Durán J. (2018), *Pequeña y mediana empresa*. Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa
- Amadeo A. (2013), *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*". (pp. 20,22). Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3
- Bajio (2017), *La venta de llantas y su importancia para la conducción del vehículo*. Recuperado de <http://hiperllantas.com.mx/blog/la-venta-de-llantas-y-su-importancia-para-la-conduccion-del-vehiculo/>
- Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Capacitación DNC (s.f.), *Marco teórico*. Recuperado de <https://sites.google.com/site/capacitaciondnc/marco-teorico>

- Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Coulter R. (2005), *Marco teórico sobre programa, capacitación, marketing* (p. 26) Recuperado de <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/6791/3/658.87-S211d-Capitulo%20II.pdf>
- Cruz C. (2016), *Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Cuattromo J. y Serino L.A. (2010), *Financiamiento y políticas de desarrollo*. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/argentiniem/07714.pdf>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento>
- Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

- Hoyos B. M. (2017), *Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de autopartes, del distrito de Callería, 2017*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf
- Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Medina C. A. (2014), *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el período 2009-2013*. (pp. 18, 20-22) (Tesis de pre grado en economía. Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo-Perú Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf
- Ortiz R. (2003), *Alternativas de financiamiento para las Mpymes: El caso de Huajuapán de León y Chilapa de Díaz, Oaxaca*. (p.22) (Tesis de pre grado

- administración. Universidad Tecnológica de la Mixteca-México).
Recuperado de http://jupiter.utm.mx/~tesis_dig/8186.pdf
- Pantigoso O. (2015), *Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico*. Recuperado de <https://perspectivasperu.ey.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-peru-impulsando-el-crecimiento-economico/>
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el Municipio de Maracaibo*. (pp. 50-51). (Tesis de pre grado). Universidad Rafael Urdaneta. Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Riascos J. A. (2013), *Importancia de las Mipyme, las oportunidades en los tratados de libre comercio y la gestión estratégica integral*. Recuperado de <http://www.gaedpyme.upct.es/index.php/revista1/article/view/44/70>
- Rodríguez M. y Ramírez P. (1991), *Administración de la capacitación*. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/274633650/Administracion-de-La-Capacitacion-Rodriguez-Estrada-Mauro>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Astucuri Pariachi Samuel Iván, identificado con DNI N° 41327166, 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 neumáticos del distrito de Callería, 2018”

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 publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 22 de mayo de 2018

.....
Astucuri Pariachi Samuel Iván
DNI N° 41327166

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 ^a	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 ítem-elemento

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y año	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Métodos de la formación de la Mape	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajas o financieros	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga préstamos facilitados para la selección 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 algunos cursos de capacitación?	Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitan 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	.261	-.323	.027	.079	-.198	.157	.182	-.208	-.252	-.214	-.209	-.206	-.229	-.253	-.263	.327	-.376	-.343	-.260	-.057	-.214	.343	-.289	-.274	-.214	.343	-.289	-.274	.144	.144	
Sexo	.381	1.000	-.161	-.081	.285	.008	-.012	.069	.277	.862	-.034	-.234	.201	.278	-.150	-.062	.131	.800	-.248	-.101	-.318	.191	-.131	-.080	-.131	-.101	-.131	-.080	-.131	-.040	.040	
Grado de instrucción	-.323	-.161	1.000	-.277	-.156	.154	-.137	-.005	-.152	-.894	.046	-.138	-.248	.219	.021	.094	-.163	.165	.058	.088	.044	-.021	.209	.188	-.135	.414	.209	.099	-.132	.176	-.176	
Estado civil	.037	-.081	-.277	1.000	-.023	-.184	-.243	.138	.037	.865	-.071	.076	-.198	-.057	.000	-.085	.008	-.034	-.089	-.188	.000	-.087	-.314	-.257	-.210	-.314	-.214	-.042	-.180	-.160	-.160	
Profesión	.079	.285	-.156	-.023	1.000	.518	.071	-.272	.316	.141	-.154	-.059	.200	.039	-.171	-.141	-.081	-.873	-.284	.058	.000	.020	-.108	.689	.461	-.108	.689	.461	-.548	-.548		
Tiempo en años que se encuentra en el sector y año	.198	.008	.154	-.184	.518	1.000	.170	-.360	.028	.126	.028	-.298	.184	.035	-.214	-.126	-.141	-.865	-.259	.082	.130	-.081	.005	-.087	.480	.616	.005	.718	.375	.718	-.718	
Número de trabajadores permanentes	.157	-.012	-.137	-.243	.071	.170	1.000	.012	-.045	-.860	-.044	.178	-.325	-.332	.145	.060	.062	-.805	.119	.698	-.163	.129	-.008	-.070	.319	.154	-.008	-.052	.311	.130	-.130	
Número de trabajadores eventuales	.182	.009	-.005	-.178	-.272	-.360	.012	1.000	-.284	.148	-.064	-.022	-.287	-.163	-.107	-.148	-.008	-.335	.048	-.240	-.227	-.066	-.232	-.280	-.394	-.470	-.232	-.382	-.095	-.229	.229	
Métodos de la formación de la Mape	.036	.277	-.152	.037	.316	.028	-.045	-.284	1.000	.800	.035	-.196	.207	-.024	-.077	.000	-.171	.115	-.194	.000	-.164	.063	-.343	-.325	.115	-.086	-.343	.289	.289	-.289	-.289	
Como financia su actividad productiva	.335	.062	-.094	.065	.141	.126	-.060	.148	.000	1.000	-.871	-.825	-.848	-.569	-.866	-.1000	-.844	-.872	-.713	-.868	.171	-.579	-.767	-.737	-.154	-.230	-.767	.258	.258	-.258	-.258	
Entidades Bancarias	-.252	-.034	.046	-.071	-.154	.028	-.044	-.064	.035	.1000	.871	1.000	.583	.756	.530	.770	.871	.835	.698	.578	.738	-.159	.458	.668	.634	.112	.167	.668	.281	-.141	-.141	.141
Que tasa de interés mensual paga	-.314	-.234	-.138	.075	-.099	-.288	.178	-.022	-.196	-.825	-.583	1.000	.171	.238	.833	.825	.710	.612	.709	.743	-.180	.521	.633	.595	.140	.138	.633	-.340	-.340	-.340	.340	
Cajas o financieros	-.259	.201	-.248	-.106	.000	.164	-.325	-.287	.207	-.648	.756	.171	1.000	.700	.447	.648	.580	.665	.254	.586	-.158	.363	.497	.583	.166	.249	.497	.000	.000	.000	.000	
Que entidades financieras le otorga préstamos facilitados para la selección de crédito	-.208	.378	.219	-.057	.039	.035	-.332	-.163	-.024	-.569	.530	.238	.780	1.000	.423	.569	.621	.586	.085	.386	-.056	.371	.436	.452	.174	.260	.436	.071	-.325	-.325	.325	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.347	-.150	.021	.000	-.171	-.214	.145	-.107	-.077	-.866	.770	.833	.447	.423	1.000	.866	.803	.805	.735	.830	-.177	.564	.741	.703	.124	.185	.741	-.312	-.312	-.312	.312	
Monto promedio del crédito otorgado	-.335	-.062	.094	-.065	-.141	-.126	.060	-.148	.000	-.1000	.871	.825	.848	.569	.866	1.000	.844	.872	.713	.868	-.171	.579	.767	.737	.154	.230	.767	-.258	-.258	-.258	.258	
Tipo de crédito solicitado	-.171	.131	-.163	.006	-.081	-.141	.062	-.006	-.171	-.844	.835	.710	.580	.621	.803	.844	1.000	.708	.584	.645	-.131	.433	.647	.667	.157	.132	.647	-.380	-.149	-.380	.380	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-.229	.080	.185	-.034	-.073	-.085	-.005	-.235	.115	-.872	.886	.612	.865	.586	.805	.872	.708	1.000	.800	.737	.000	.431	.669	.657	.171	.256	.669	-.132	-.132	-.132	.132	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.253	-.248	.058	-.003	-.284	-.259	.119	.048	-.194	-.713	.578	.709	.254	.085	.735	.713	.504	.600	1.000	.764	-.045	.514	.547	.534	-.009	-.013	.547	-.483	-.247	-.247	.247	
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	-.303	-.101	.088	-.168	.038	.082	.098	-.240	.000	-.868	.738	.743	.586	.386	.830	.868	.645	.737	.764	1.000	-.278	.623	.666	.647	.250	.374	.666	-.093	-.093	.070	-.070	
Si tuvo capacitación En que tipo de curso participó usted	.327	-.318	.044	.000	.000	.130	-.103	-.227	-.164	.171	-.159	-.180	-.158	-.056	-.177	-.171	-.131	.000	-.045	-.278	1.000	-.574	.000	.050	.000	.000	.000	.220	.000	.000	.000	
El personal de su empresa ¿ha recibido algunos cursos de capacitación?	-.376	.191	-.021	-.087	.020	-.081	.129	-.066	.063	-.579	.458	.521	.363	.371	.564	.579	.433	.431	.514	.623	-.574	1.000	.419	.411	.129	.043	.419	-.217	-.301	-.301	.301	
Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos	-.260	-.117	.168	-.257	-.124	-.007	-.070	-.280	-.325	-.737	.634	.595	.593	.452	.703	.737	.607	.657	.534	.647	.050	.411	.862	1.000	.239	.357	.862	-.138	-.225	-.225	.225	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.057	.080	-.135	-.210	.889	.480	.319	-.384	.115	-.154	-.112	.140	.166	.174	.124	.154	.157	.171	-.009	.250	.000	.129	.256	.239	1.000	.669	.256	.331	.331	.331	-.331	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.214	-.131	.414	-.314	.661	.616	.154	-.470	-.086	-.230	-.167	.138	.249	.260	.185	.230	.132	.256	-.013	.374	.000	.043	.382	.357	.669	1.000	.382	.495	.149	.495	-.495	
En que temas se capacitan sus trabajadores	-.343	-.131	.208	-.314	-.108	.005	-.008	-.232	-.343	-.767	.668	.633	.487	.436	.741	.767	.647	.669	.547	.666	.000	.419	1.000	.862	.256	.382	1.000	-.198	-.198	-.198	.198	
Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.289	-.040	.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	-.611	
Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	.289	.340	-.132	-.042	.548	.375	.311	-.085	.289	.258	-.141	-.340	.000	-.325	-.312	-.258	-.148	-.132	-.247	-.093	.000	-.301	-.198	-.225	.331	.149	-.198	.222	1.000	.611	-.611	
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.144	-.040	.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	-1.000	
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-.144	.040	-.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	1.000	

Matriz de covarianzas inter elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mpe	Como financian su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Cajitas o financieras	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorgan 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 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 rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	
Sexo	0.23	1.93	-0.57	0.23	-0.17	0.23	0.17	0.13	0.17	0.15	0.42	-0.23	0.25	-0.23	-0.30	-0.20	-0.20	-0.23	-0.43	-0.26	0.20	0.00	-0.13	0.40	-0.17	0.40	-0.03	-0.27	0.10	-0.10	-0.20	-0.20
Grado de instrucción	0.18	0.48	-0.14	0.38	0.31	0.05	-0.05	0.05	0.07	0.14	-0.33	-0.25	0.10	0.19	-0.10	-0.29	0.79	0.24	-0.21	-0.43	-0.10	0.17	-0.26	-0.93	-0.02	0.12	-0.26	-0.52	0.07	0.43	-0.07	0.07
Estado civil	0.33	-0.38	-0.47	0.60	-0.05	-0.19	-0.10	-0.13	-0.79	0.17	0.09	-0.13	0.12	-0.10	-0.07	-0.07	0.07	-0.22	0.18	-0.19	0.36	0.00	-0.19	-0.36	-0.06	-0.06	-0.19	-0.36	0.04	-0.14	-0.04	0.04
Profesión	0.17	0.31	-0.62	-0.05	0.44	0.18	0.12	-0.02	0.33	0.14	-0.97	-0.28	0.00	0.12	-0.28	-0.29	-0.21	-0.10	-0.10	-0.07	0.07	0.00	0.07	-0.18	0.44	0.40	-0.19	0.43	0.43	0.43	-0.43	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	0.23	0.05	0.34	-0.24	0.18	1.49	0.10	-0.40	0.17	0.71	0.67	-0.40	0.20	0.60	-0.35	-0.14	-0.20	-0.48	-0.48	0.66	0.10	-0.14	0.02	-0.14	0.17	0.32	0.05	0.14	0.14	0.14	-0.14	
Número de trabajadores permanentes	0.17	-0.05	-0.19	-0.16	0.12	0.10	0.90	0.10	-0.17	-0.21	-0.67	-0.24	-0.25	-0.30	0.15	0.43	0.57	-0.02	0.62	0.64	-0.59	0.14	-0.02	-0.98	0.74	0.48	-0.05	-0.14	0.86	0.36	-0.36	
Número de trabajadores eventuales	0.18	0.05	-0.10	0.26	-0.62	-0.40	0.10	0.80	0.71	-0.13	-0.40	-0.30	-0.24	-0.10	-0.14	-0.07	-0.14	0.88	-0.14	-0.10	-0.14	-0.08	-0.44	-0.14	-0.18	-0.19	-0.19	-0.36	-0.86	0.86	0.86	
Motivos de la formación de la Mpe	0.17	0.67	-0.13	0.17	0.33	0.17	-0.17	-0.13	0.33	0.00	0.33	-0.17	0.10	-0.17	-0.50	0.00	-0.10	0.33	-0.17	0.00	-0.67	0.50	0.50	-0.50	-0.17	-0.13	0.50	0.50	0.50	-0.50		
Como financian su actividad productiva	0.15	0.14	-0.79	0.29	0.14	0.71	-0.21	0.71	0.00	0.24	-0.80	-0.71	-0.30	-0.31	-0.60	-0.49	-0.71	-0.24	-0.56	-0.43	0.50	-0.43	-0.14	-0.54	-0.21	-0.43	-0.26	0.43	0.43	0.43		
Entidades Bancarias	-0.43	-0.33	0.16	-0.13	-0.67	-0.67	-0.67	-0.13	0.33	-0.80	3.93	2.03	1.50	1.48	2.05	1.60	2.80	0.33	2.33	1.25	-0.20	1.50	5.33	2.00	0.67	1.33	1.06	-0.20	-0.10	0.10	0.10	
Que tasa de interés mensual paga	-0.53	-0.25	-0.44	0.14	-0.38	-0.40	-0.40	-0.40	-0.17	-0.71	2.03	3.09	3.00	3.90	2.20	1.34	1.57	0.48	2.42	1.14	-0.20	1.51	4.48	1.64	0.74	0.98	0.95	-0.24	-0.24	-0.24	0.14	
Cajitas o financieras	-0.25	0.10	0.45	-0.10	0.00	0.20	-0.20	-0.10	0.30	-0.20	1.50	1.00	1.10	1.00	1.20	1.00	1.00	0.40	0.50	0.50	-0.10	0.00	0.20	0.50	0.10	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00		
Que tasa de interés mensual paga	-0.23	0.19	0.60	-0.76	0.12	0.60	-0.30	-0.40	-0.17	-0.31	1.48	0.50	1.10	1.90	0.80	0.74	1.87	0.48	0.21	0.44	-0.50	0.84	0.24	1.04	0.74	1.48	0.95	0.36	-0.14	-0.14	0.14	
Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	-0.45	-0.10	0.50	0.00	-0.50	-0.30	0.10	-0.10	-0.50	-0.60	2.05	2.20	0.60	0.80	1.80	1.20	1.30	0.50	1.70	0.50	-0.10	1.25	4.00	1.50	0.50	0.10	0.80	-0.10	-0.10	-0.10	0.10	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-0.30	-0.29	0.15	-0.57	-0.29	-0.14	0.43	-0.14	0.00	-0.29	1.50	1.34	0.60	0.74	1.20	0.57	0.43	0.46	1.11	0.66	-0.10	0.86	0.26	1.06	0.43	0.66	0.71	-0.66	-0.66	0.66		
Monto promedio del crédito otorgado	-0.20	0.79	-0.35	0.07	-0.21	-0.20	0.57	-0.07	-0.10	-0.71	2.00	1.57	0.70	1.07	1.30	0.43	1.47	0.14	1.07	0.64	-0.10	0.84	0.14	1.14	0.57	0.64	0.29	-0.14	-0.14	-0.14	0.14	
Tipo de crédito solicitado	-0.13	0.24	-0.27	-0.19	-0.10	-0.48	-0.02	-0.14	0.33	-0.43	0.33	0.48	0.40	0.48	0.50	0.46	0.14	0.62	0.40	0.29	0.00	0.29	0.00	0.29	0.31	0.62	0.24	-0.29	-0.29	0.29		
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	-0.43	-0.19	0.18	-0.05	-0.10	-0.62	0.62	0.88	-0.17	-0.56	2.03	2.21	0.45	0.21	1.75	1.11	1.79	0.40	3.14	1.17	-0.50	1.50	0.90	1.50	-0.05	-0.10	0.71	-0.30	-0.17	-0.17		
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.25	-0.43	0.16	-0.16	0.07	0.86	0.64	-0.24	0.00	-0.43	1.25	1.14	0.50	0.64	0.95	0.86	0.64	0.79	1.17	0.79	-0.10	0.79	0.29	0.79	0.64	0.29	0.64	0.29	-0.29	-0.29		
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	0.20	-0.10	0.50	0.00	0.00	0.10	-0.50	-0.10	-0.50	0.50	-0.20	-0.20	-0.10	-0.50	-0.10	-0.10	-0.10	0.00	-0.50	-0.10	0.40	-0.60	0.00	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted?	-0.60	0.15	-0.64	-0.16	0.07	-0.14	0.14	-0.14	0.50	-0.43	1.50	1.54	0.60	0.84	1.25	0.86	0.64	0.29	1.50	0.79	-0.60	2.79	0.29	1.07	0.64	0.29	0.57	-0.29	-0.19	-0.19		
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-0.13	-0.26	0.15	-0.19	-0.10	0.02	-0.02	-0.98	-0.67	-0.14	0.33	0.48	0.20	0.48	0.40	0.26	0.14	0.62	0.30	0.29	0.00	0.29	0.12	0.29	0.31	0.62	0.24	-0.29	-0.29	0.29		
Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos	-0.40	-0.93	0.46	-0.36	-0.43	-0.14	-0.86	-0.44	-0.25	-0.54	2.00	1.64	0.80	1.04	1.50	1.06	1.14	0.29	1.50	0.79	0.50	1.07	0.29	2.59	0.14	0.29	1.25	-0.29	-0.29	0.29		
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-0.17	0.12	-0.74	-0.60	0.45	0.74	0.74	-0.14	0.17	-0.21	0.67	0.74	0.50	0.74	0.50	0.43	0.57	0.31	-0.05	0.64	0.00	0.64	0.31	0.14	0.90	0.81	0.62	0.36	0.36	-0.36		
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-0.83	-0.26	0.32	-0.19	0.40	0.32	0.48	-0.18	-0.17	-0.43	0.33	0.98	0.10	0.48	0.10	0.86	0.64	0.62	-0.10	0.29	0.00	0.29	0.62	0.29	0.81	0.12	0.14	0.71	0.21	0.71		
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-0.27	-0.52	0.35	-0.28	-0.19	0.05	-0.05	-0.19	-0.13	-0.26	1.67	0.95	0.40	0.95	0.80	0.71	0.29	0.24	0.71	0.47	0.00	0.57	0.32	1.25	0.62	0.24	0.48	-0.57	-0.57	0.57		
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	0.10	-0.07	0.64	-0.14	0.43	0.14	-0.14	-0.16	0.50	0.43	-0.20	-0.24	0.00	0.36	-0.15	-0.86	-0.14	-0.29	-0.30	-0.29	0.50	-0.29	-0.29	-0.79	0.36	0.71	-0.57	0.29	0.29	0.29		
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	0.10	0.43	-0.86	-0.14	0.43	0.14	0.86	-0.36	0.50	0.43	-0.10	-0.24	0.00	-0.14	-0.15	-0.86	-0.14	-0.29	-0.17	-0.29	0.00	-0.29	-0.29	-0.29	0.36	0.71	-0.57	0.29	0.29	0.29		
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	0.50	-0.07	0.14	-0.64	0.43	0.14	0.36	-0.86	0.50	0.43	-0.10	-0.24	0.00	-0.14	-0.15	-0.86	-0.14	-0.29	-0.17	0.21	0.00	-0.29	-0.29	-0.29	0.36	0.71	-0.57	0.29	0.29	0.29		
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	-0.50	0.07	-0.14	0.64	-0.43	-0.14	-0.36	0.86	-0.50	-0.43	0.10	0.24	0.00	0.14	0.15	0.86	0.14	0.29	0.17	0.21	0.00	0.29	0.29	-0.29	0.36	0.71	-0.57	-0.29	-0.29	0.29		

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_educ...	Estado_civi...	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabaja_m...	Trabaja_entu...	Motivos_ma...	Como_financ...	Entidad_ba...	Tasas_interes	Entidad...	Tasa_intere...	Presta_m...	Tasa_inter...	Mayores_fa...	Montos_sc...	Montos_pro...	Tipo_credit...	Inversion_c...	Recibio_pac...	Cuanto_cu...	Tipo_curso	Capacidad...	Cantidad_c...	Capacidad...	Capacidad...	Temas_cap...	Financiam...	Capacitaci...	Rentabilidad...	Rentabilidad...	
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	1	2	5	3	4	5	0	0	1	1	4	1	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	