

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”

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

**AUTOR:**

Bach. Vidales La Serna, Paca

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ 2017**

## **1. Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO**

---

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

**Presidente**

---

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

**Secretario**

---

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

**Miembro**

---

**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**

**Asesor**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

## RESUMEN Y ABSTRACT

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 70 y una muestra de 70 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 50% tiene entre 45\_64 años, el 29% son mayores de 65 años, En la tabla y figura 2 se observa que el 86% son de sexo masculino, En la tabla y figura n°3 se observa que el 49% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, En la tabla y figura n°4 se observa que el 79% son convivientes, En la tabla y figura N°5 se observa que el 83% se dedica al comercio, **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 71% se dedica hace mas de 3 años, En la tabla y figura N°7 se observa que el 57% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, En la tabla y figura N°8 se observa que el 71% tiene al menos 2 trabajadores eventuales, Según la tabla y figura N°9 se observa que el 86% afirma que es la obtención de ganancias, **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** Según se observa en la tabla y grafico N°10 se observa que, el 71% menciona haber recurrido a financiamiento

de terceros., En la tabla y figura N°11 se observa que el 71% lo solicito en Entidades Bancarias, En la tabla y figura N° 12 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias, En la tabla y figura N°13 se observa que el 86% realiza un pago de 18% anual, Según la tabla y figura N° 14 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados, Se observa que en la tabla y figura N°15 el 71% solicito un monto aproximado a los S/.30.000, En la tabla y figura N° 16 se observa que el 93% lo solicito a Corto Plazo, Según la tabla y figura N° 17 se observa que el 64% lo invirtió en activos fijos, **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 18 se observa que el 67% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y figura N° 19 se observa que el 90% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse, En la tabla y figura N° 21 se observa que el 64% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación. En la tabla y figura N° 22 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión, En la tabla y figura N° 23 se observa que el 86% considera relevante la capacitación, **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 24 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa, En la tabla y figura N°25 se observa que el 100% de los representantes afirma que mejoró su rentabilidad.

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

## ABSTRACT

The present research work was intended as a general objective. Describe the main characteristics of financing, training and profitability of the small and small businesses of the commerce sector, the purchase and sale of hardware items in the Manantay district, 2017. The investigation was descriptive, because it was only limited to describe the main characteristics of the variables in study, to carry out it was worked with a population of 70 and a sample of 70 micro businesses to whom a questionnaire of 25 questions was applied, using the survey technique , obtaining the following results: With regard to entrepreneurs of micro and small businesses: In the table and figure 1 it is observed that the age of the representatives, 50% is between 45\_64 years, 29% are over the age of 65, in the table and figure 2 are observed that 86% are male, In the table and figure 3, it is observed that 49% have the highest grade One incomplete iversity, In the table and figure 4 it is observed that 79% are convivients, In the table and figure No. 5 it is observed that 83% are dedicated to commerce, Regarding the characteristics of micro and small businesses: According to table and graphic N ° 6 it is observed that 71% are more than 3 years old, In the table and figure No. 7 it is observed that 57% affirm that it has at least 1 permanent worker, In the table and Figure 8 shows that 71% have at least 2 workers, according to the table and figure No. 9 it is noted that 86% affirm that it is obtaining profits, Regarding the financing of micro and small businesses: According to It is noted in table and graphic No. 10 that, 71% mention that they have resorted to third party financing, it is noted that, In the table and figure No. 11 it is observed that 71% request it in Banking Entities, in the table and Figure N ° 12 is observed that 64% obtained it in the Banking Entities, in the table and figure No. 13 observed That 86% make an annual payment of 18%, According to the table and figure No. 14 it is observed that the 71% that were granted the requested

amounts, It is noted that in the table and figure No. 15, the 71% requested an amount approximately S / .30,000, In the table and figure No. 16 it is observed that 93% I request it in Short Term, According to the table and figure N ° 17 it is observed that 64% invested it in fixed assets, Regarding the Training of micro and small businesses : In the table and figure N ° 18 it is observed that 67% did not obtain a training to be granted financial credit. In the table and figure No. 19 it is observed that 90% claim that he had training but in other subjects related, In the table and figure No. 20 it is observed that 100% claim to have had some training considering important training, In the table and figure No. 21 it is observed that 64% had at least 1 time a training course. In the table and figure No. 22 it is observed that 93% of the contested entrepreneurs claim that they consider training an investment, In the table and figure No. 23 it is observed that 86% consider relevance training, Regarding the Return of micro and small businesses: In the table and figure No. 24 it is observed that 84% affirm that the company's profitability was improved, In the table and figure No. 25 it is noted that 100% of the representatives claim that he improved its profitability

Keyword: Financing, training and profitability.



<b>INDICE</b>	<b>Pág.</b>
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xv
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>19</b>
<b>II. REVISIÓN LITERARIA</b>	<b>20</b>
Planteamiento de la Investigación	22
Enunciado del Problema	25
Objetivos de la Investigación	25
Objetivo General	25
Objetivos Específicos	25
Justificación de la Investigación	25
Marco Teórico Conceptual	27
Antecedentes	27
Internacional	27

Nacional	28
Regional	37
Local	38
Bases Teóricas de la Investigación	38
Teoría del Financiamiento	38
Teoría de la Capacitación	42
Teoría de la Rentabilidad	46
Marco Conceptual	49
Definición del Financiamiento	49
Definición de Capacitación	49
Definición de Rentabilidad	49
Definición de las micro y pequeñas empresas	49
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>62</b>
3.1. Diseño de la investigación	62
3.2. Población y muestra	63
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	63
3.4. Técnica e instrumentos	68
3.5. Matriz de consistencia	70
<b>IV. RESULTADOS</b>	<b>75</b>

4.1. Resultados	75
4.2. Análisis de resultados	104
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	108
Referencias bibliográficas	113
<b>ANEXOS</b>	115
- Carátula	116
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	117
- Declaración Jurada del Artículo Científico	138
- Matriz de Consistencia	139
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	143
- Tabla de Fiabilidad	149
Base de datos de las encuestas	155
<b>INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS</b>	<b>Pág</b>
Tabla N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	75
Tabla N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	76

Tabla N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	77
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	78
Tabla N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	79
Tabla N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	80
Tabla N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	81
Tabla N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	82
Tabla N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	83

Tabla N° 10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	84
Tabla N° 11: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	85
Tabla N° 12: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	86
Tabla N° 13: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	87
Tabla N° 14: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	88
Tabla N° 15: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	89
Tabla N° 16: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	90

Tabla N° 17: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	91
Tabla N° 18: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	92
Tabla N° 19: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	93
Tabla N° 20: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	94
Tabla N° 21: Si tuvo capacitación en que tipo de cursos participo para el desarrollo de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	95
Tabla N° 22: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	96
Tabla N° 23: Indique la cantidad de cursos en los cuales participo para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	97

Tabla N° 24: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	98
Tabla N° 25: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	99
Tabla N° 26: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	100
Tabla N° 27: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	101
Tabla N° 28: En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	102
Tabla N° 29: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	103
<b>Figuras</b>	<b>Pág</b>
Figura N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector	

comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	75
Figura N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	76
Figura N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	77
Figura N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	78
Figura N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	79
Figura N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	80
Figura N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	81



Figura N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	82
Figura N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	83
Figura N° 10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	84
Figura N° 11: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	85
Figura N° 12: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	86
Figura N° 13: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	87
Figura N° 14: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	88

Figura N° 15: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	89
Figura N° 16: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	90
Figura N° 17: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	91
Figura N° 18: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	92
Figura N° 19: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	93
Figura N° 20: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	94
Figura N° 21: Si tuvo capacitación en que tipo de cursos participo para el desarrollo de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	95

Figura N° 22: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	96
Figura N° 23: Indique la cantidad de cursos en los cuales participo para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	97
Figura N° 24: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	98
Figura N° 25: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	99
Figura N° 26: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	100
Figura N° 27: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	101
Figura N° 28: En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	102

Figura N° 29: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017

103

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad el hablar de las micro y pequeñas empresas en el Perú es un tema de enorme relevancia para la economía del país ya que éstas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la economía; por ello, el Estado Peruano según la Ley Mype 28015 publicada el 03 de julio del 2003 se propuso promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las Mypes, y apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales, estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las Mypes, estableciendo políticas que permitan su organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. Teniendo como objetivo la promoción de la competitividad, y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la del mercado interno y las exportaciones.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para

poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una Mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad. El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

## **II. REVISIÓN LITERARIA**

### **Planteamiento de la investigación**

#### **Caracterización del problema**

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de micro y pequeñas empresas (Mypes), debido principalmente a: las reformas económicas, la fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo. La reducción del aparato estatal que llevó consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por sí generaron las reformas económicas. Es ahí donde el sector de las micro y pequeñas empresas contribuyen a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas.

Se observa también que, en la actualidad las micro y pequeñas empresas son las que más sufren los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados, siendo una solución las Mypes en su mayoría carecen de programas de financiamiento y capacitación, lo que a su vez incide en la rentabilidad de las mismas, durante varios años estas pequeñas unidades de producción estuvieron excluidas del acceso al crédito porque adolecían de experiencia y gestión administrativa y carecían de recursos que se destinen a la inversión en tecnología y expansión de su negocio. Así mismo, la escasa capacitación de las Mypes, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la

mayoría de los casos debido a que los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio.

Para Vizcarra, al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio.

Las Mypes en la región Ucayali a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos, uno de ellos es el sector de ferreterías, hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo de nuestra región Ucayali. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en estudio, por ejemplo se desconoce si dichas Mypes acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan, etc. Asimismo se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, si capacitan a su personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes han sido rentables o no, en estos últimos años.

Por estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:



**a) Enunciado del problema:**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017?

**Objetivos de la Investigación**

**Objetivo general:**

- Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

**Objetivos específicos:**

- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

**Justificación de la investigación**

Las Micro y pequeñas empresas han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población

económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima.

Las Micro y pequeñas empresas a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos y hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo de nuestra región Ucayali y a nivel nacional. El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización, tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial.

Finalmente, la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos concretos sobre las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio ya que a nivel regional no se cuentan con estadísticas por sectores y rubros estadísticos sobre las micro y pequeñas empresas con las variables : financiamiento , capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

También esta investigación se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de

información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación servirá como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

## **MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **Antecedentes**

#### **Antecedentes Internacionales**

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

La CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe 2008*), define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales. Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa.

Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de

consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales. La OIT, en su Informe sobre Fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

### **Antecedentes Nacionales**

Rodríguez (2014), en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la

investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados donde se obtuvieron las diferentes fuentes de financiamiento y ese financiamiento destinar a la capacitación para les ayude a mejorar a la empresa y también al negocio a que se dedica.

Lezama (2010), en su estudio a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (1) El promedio de edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas fue de 46 años. (2) El 58% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino. 3) El 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria. (4) En el período de estudio el 81% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron créditos financieros. (5) El 81% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; el 10% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; y 8% no precisan. (6) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, Credi Chavin y la Caja Municipal del Santa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual. (7) El 96% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos en activos fijos, respectivamente, y el 4% no precisa. (8) El 100% dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. (9) El 50% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se

había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%. (10) El 100% de los gerentes y/o administradores de las micro y pequeñas empresas en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. (11) El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. (12) El 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. (13) El 13% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas tienen un trabajador, el 46% tienen 2 trabajadores, y el 23% tienen 3 y más trabajadores, respectivamente. (14) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. (15) El 62.5% dijeron que la capacitación es una inversión; para el 37.5% dijeron que no es una inversión. (16) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante.

Por su parte, Vásquez (2007), en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (a) De los representantes legales el 54 % fueron del sexo masculino. (b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. (c) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad. (d) Podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y

restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. (e) Las mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. (f) Los créditos recibidos por las mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. (g) También, el 60% de las mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. (h) Asimismo, el 57% de las mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%. Sólo el 38% de las mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. (i) Asimismo, de las mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. (j) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. (k) En el 48% de las mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. (o) En el 42% de las mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.

Cabe mencionar que Infante (2005), que la evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y

despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Por otro lado Escobar (2009), en un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las MYPE es el sector cuero y calzado, para ello es vital remitirnos a Trujillo. El proceso de constitución de esta agrupación industrial tiene sus orígenes en las migraciones de la década del 60 que se convierten en masivas en la década del 70, época en que se aplica la reforma agraria. La mayor parte de los pequeños empresarios proviene del departamento de Cajamarca, uno de los más poblados y pobres del país, dedicado a la agricultura y especialmente a la ganadería. Por lo que se constata un vínculo directo con las fuentes de la principal materia prima: el cuero. Es así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, Conglomerado de reparación y



servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Por su parte el especialista de la pequeña empresa, Villarán (2006) en su trabajo para el Seminario de "*Microempresas y Medio Ambiente*", señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de 1 a 4 personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Por lo que podemos decir que definitivamente diversos criterios para caracterizar a la micro y pequeña empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites. Y considerando una textual interpretación de acuerdo a ley, el micro y pequeña empresa incluye el autoempleo o trabajadores independientes.

Seguidamente Domínguez (2013), la investigación titulada como: caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro. Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector servicios-rubro Restaurantes de la Provincia 16 de Morropón del Departamento de Piura. Periodo 2011, La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios el 80% es dirigido por personal femenino y el 45% tiene estudios superiores. Asimismo, el 75% obtiene financiamiento del sistema no bancario, obteniendo préstamos de terceros además el 85% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y capacitaciones para sus trabajadores. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron no recibió capacitación. Como conclusiones obtuvo Quedan descritas las principales características del financiamiento de las Mypes del sector servicio - rubro cevicherías del Distrito de Independencia – Huaraz, año 2011, en cuanto al financiamiento con el 76% (Cuadro N° 07), los propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno y 19 de las 25 empresas estudiadas solicitaron financiamiento para llevar adelante su negocio representando el 76% de la muestra; así mismo el 76% de los propietarios recibieron el crédito para su negocio, sólo el 16% recibió crédito bancario; el 84% recibió crédito no bancario y el 80% solicitó financiamiento dos veces en el año 2011.

Claros (2015), en su tesis titulada: caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chíncha Alta – provincia de Chíncha, 2014. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de 17 Chíncha Alta-provincia de Chíncha, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE estudiadas son: El 80% tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 46% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos financieros. Respecto a la rentabilidad: El 67% de las MYPE estudiadas afirmó que el crédito otorgado mejoró la rentabilidad de su negocio y el 100% afirmó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años. Como conclusiones Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y ventas de abarrotes de Chíncha Alta, año 2014, con el 44% (Cuadro

Nº 13) los representantes manifestaron que el microcrédito obtenido contribuyó en un 15% en la rentabilidad del negocio; el 76% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de tención de las entidades financieras no está al incremento de la rentabilidad del negocio; así mismo el 88% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el año 2011; el 76% de los representantes de las Mypes afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Mejía (2014), en su tesis titulada: el financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental. Obteniendo como resultado que el 30% de las Mype cuentan con más de tres años de actividad, que en el 70% de las Mype laboran de dos a cuatro trabajadores, que el 100% se encuentran formalizadas y fueron creadas con el objetivo de obtener ganancias. Que el 80% de los propietarios tiene entre 30 a 50 años de edad, que el 60% son de sexo masculino, que el 40% tiene estudios superiores técnicos completos, que son las Cajas Municipales las que financian su capital de trabajo en un 70% que han recibido capacitación para administrar el crédito recibido, que el 100% capacita y adiestra a su personal y que su rentabilidad aumentó gracias al financiamiento y capacitación.

Olaya (2013), su tesis denominada: caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector comercio rubro abarrotes, provincia de Sullana - Piura, periodo 2010. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, de las Micro y pequeñas empresas en el Perú, consideradas como la más importante unidad económica, principal contribuyente al Producto Bruto Interno (PBI) y ente generador de más del 75% del empleo a la población económicamente activa (PEA). La metodología utilizada para la recolección de los datos tuvo carácter no experimental, se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de 19 su contexto. El diseño fue descriptivo se recolectaron los datos en un sólo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. Obteniéndose como resultado que el principal factor que limita el apoyo financiero y/o el otorgamiento del crédito en el sector servicios rubro restaurantes son las exigencias de las demasiadas garantías que les solicitan las entidades financieras a los propietarios de las MYPE. Y obtuvo como conclusiones quedan descritas las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro abarrotes en el departamento de Piura, año 2011, el 52% (Cuadro N° 06) de los negocios objeto de estudio tiene una antigüedad mayor a los tres años.

### **Antecedentes Regionales**

Según la Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 Mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de Mypes existentes en el país. De estas Mypes, la mayoría se encuentra en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región

de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las Mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, qué sistema les otorga mayores facilidades por la obtención de los créditos, etc.

### **Antecedentes Locales**

Finalmente Mideiros (2011), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacia del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

## **Bases Teóricas de la investigación**

### **Teorías del Financiamiento**

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el

mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda vs. Instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa.

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el

comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

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

Los planteamientos anteriores sirvieron de base para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. (Modigliani y Miller, 1958).

**Proposición I:** El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de



deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera. (Brealey y Myers,1993).

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

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

### **Informalidad dificulta el acceso al sistema financiero**

Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. El financiamiento informal está

acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes.

La formalidad de una Mypes. facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

### **Teorías de la Capacitación**

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. Respecto de la capacitación, en principios de una nueva cultura laboral se reconoce la importancia de la educación y la capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones.

La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

### **La teoría del capital humano**

Las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización, por lo tanto se debería colocar énfasis en la formación y capacitación del capital humano, el cual debe ser entendido como factor estratégico, ya que es la mejor inversión que puede hacer una empresa con el objetivo de obtener y mantener ventajas competitivas en el largo plazo que logren diferenciarla en el mercado, ya que finalmente, son los recursos humanos o, mejor dicho, los “humanos con recursos” los que crean valor a la empresa, cobrando así mayor importancia la capacitación. Por lo tanto, a través de la capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta.

Para entender mejor esta teoría, debemos definir los siguientes conceptos:

**Capital:** Cantidad de dinero o valor que produce interés o utilidad.

**Humano:** Relativo al ser humano, sus capacidades y potencialidades y que le son propias.

**Capital Humano:** Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores.

Estas capacidades realzadas se adquieren con él entre entrenamiento, la educación y la experiencia.

### **Capacitación y asistencia técnica**

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa.

Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo.

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos

definidos. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

### **Beneficios de una excelente capacitación**

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

- El crecimiento del personal.
- El aumento de la productividad.
- El mejoramiento del clima de trabajo.
- La actitud de colaboración generada.
- La disminución de riesgos de trabajo.
- La contribución para un mejor acondicionamiento de las instalaciones.
- La implantación de los programas a todos los niveles.

### **Importancia de la capacitación**

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo

personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

Cada vez más empresarios de la micro y pequeña empresa están participando en los cursos que imparten las escuelas de negocios, para aprender las técnicas de gestión de un negocio, financiamiento, costos, logística, etc., informó Fernando del Carpio, gerente general del Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE).

### **Teoría de la rentabilidad**

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

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

### **La rentabilidad en las empresas**

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

La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario.

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

Para Sánchez, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

### **La rentabilidad económica y financiera en la empresa**

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

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

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

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

$$RE= \text{BENEFICIO ECONÓMICO}/\text{ACTIVO}$$

La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección

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

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, se obtiene la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

$$RF= \text{BENEFICIO ECONÓMICO}-\text{INTERESES DEUDAS}/\text{RECURSOS PROPIOS}$$

Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida. La rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios.



## **Marco Conceptual**

### **Definición del Financiamiento**

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

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

### **Definición de la Capacitación**

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

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

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

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto

desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

• **Definición :** La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

• **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: (A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

• **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos

Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.

- **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:
- Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y

que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.

- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.
- **Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y pequeña empresa**

**(CODEMYPE):** Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por: (a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (b) Un representante del Ministerio de la Producción. (c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas. (d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (e) Un representante del Ministerio de Agricultura. (f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad. (g) Un representante de COFIDE. (h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE. Un representante de los Consumidores. (j) Un representante de las Universidades. (k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales. (l) Dos representantes de los Gobiernos Locales. (m) Cinco representantes de los Gremios de las MYPE.

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

- **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: (a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la

competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes.

(b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. (c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local. (d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. (e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones. (f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. (g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva. (h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

• **Los Consejos Regionales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.

• **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de

las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

• **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:**

Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

• **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando

la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

- **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:** El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

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

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



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

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

- **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de

los tributos de las MYPE.

- **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en él, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario. Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.
- **Permanencia en el régimen laboral especial :** Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene mas de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.
- **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.

- **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.
- **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.
- **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.
- **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.
- **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.

- **Ley para el impulso para el crecimiento Productivo y Empresarial:**

La Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente: (1) Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial. (2) Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV. (3) Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura. (4) Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. (5) Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos. (6) Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. (7) Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial. (8) Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

- **Aspecto Tributario:** Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las

Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

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

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

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

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores

pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1 Tipo de investigación**

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

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

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

#### **Diseño de la investigación**

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

**M** ----- **O** Dónde:

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

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

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

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

### 3.2. El universo y muestra

**Población:** La población se constituyó por 70 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

**Muestra:** Se tomó una muestra de 70 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

### 3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el	Nominal:

rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”	crédito	Bancaria No bancaria
	Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
	Crédito oportuno	Nominal: Sí No
	Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
	Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
	Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las	Son algunas características	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No



micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la 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. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No

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

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
	Son algunas	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar

Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
	Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.	

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

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Sexo	Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

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

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

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

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

#### Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

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

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

### **Plan de análisis de los datos**

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

### 3.5 Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</li> </ul>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>

<p>rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”</p>	<p>de ferretería del distrito de Manantay, 2017?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</li> <li>• Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</li> </ul>			<p>Universidad</p>	
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p><b>Razón:</b> Un año Dos años</p>

				Número de  Trabajadores	Tres años Más de tres años <b>Razón:</b> 01 06 15 16 – 20 Más de 20 <b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	<b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Cuantitativa:</b>	



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

## **Principios éticos**

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

- **Respeto por las personas:** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.
- **Beneficiencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación. Esto implica no dañar o que los riesgos sean al mínimo, esto se conoce como principio de no maleficencia.
- **Justicia:** El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

#### IV. RESULTADOS

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

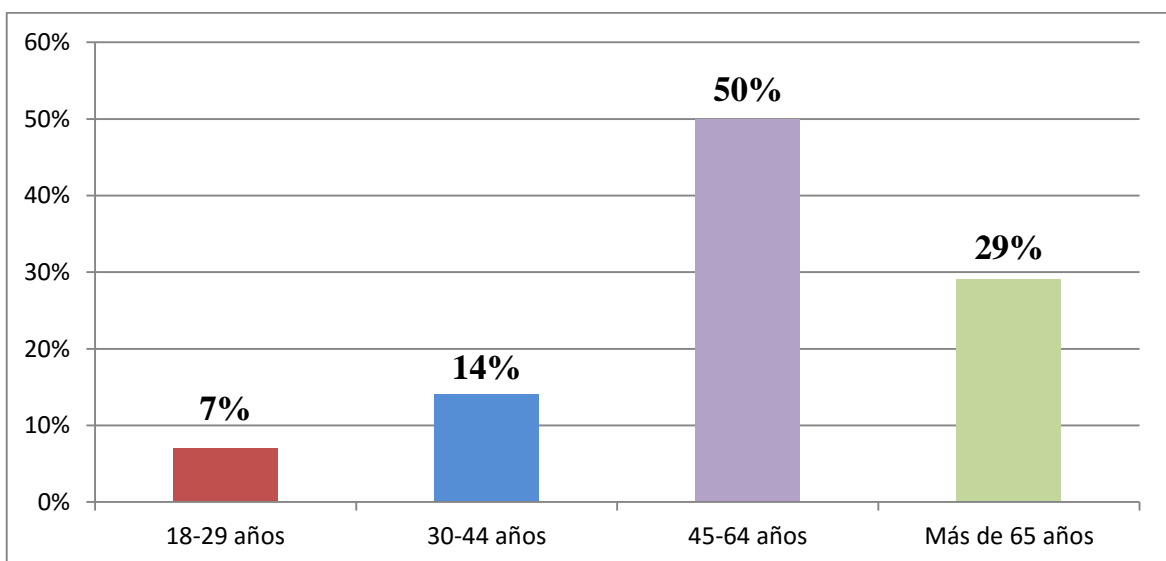
##### 1) Tabla N°1

**Edad de los representantes legales de las Mypes**

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	5	7%
30-44 años	10	14%
45-64 años	35	50%
Más de 65 años	20	29%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°1**



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

En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 50% tiene entre 45\_64 años, el 29% son mayores de 65 años, mientras que el 14% sostiene que oscila entre 30\_44 años y solo el 7% menciona que tiene entre 18\_29 años.

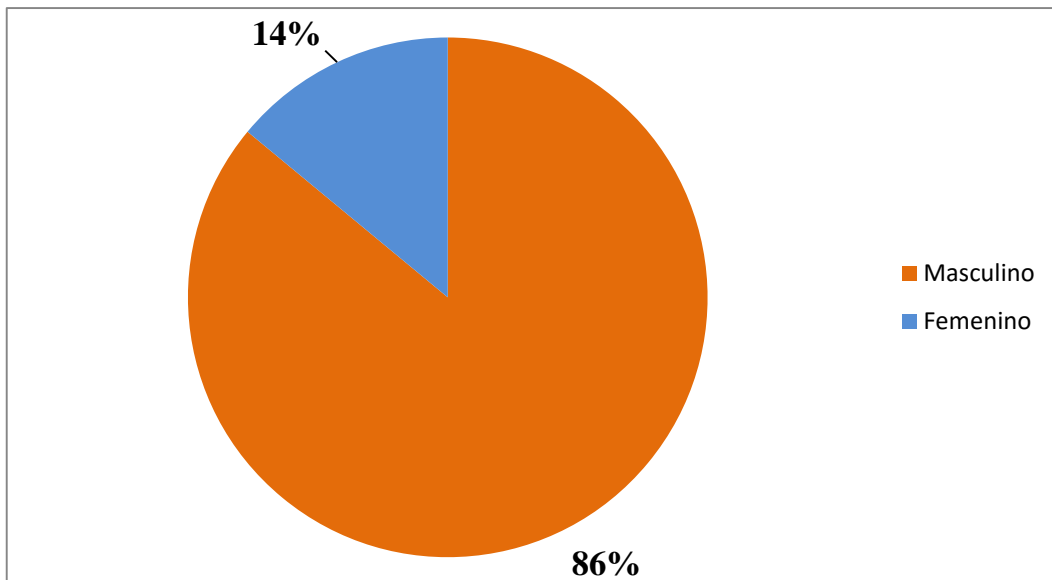
## 2) Tabla N°2

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

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	60	86%
Femenino	10	14%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>117%</b>

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

**Grafico N°2**



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

En la tabla y figura 1 se observa que el 86% son de sexo masculino mientras que solo el 14% son femenino.

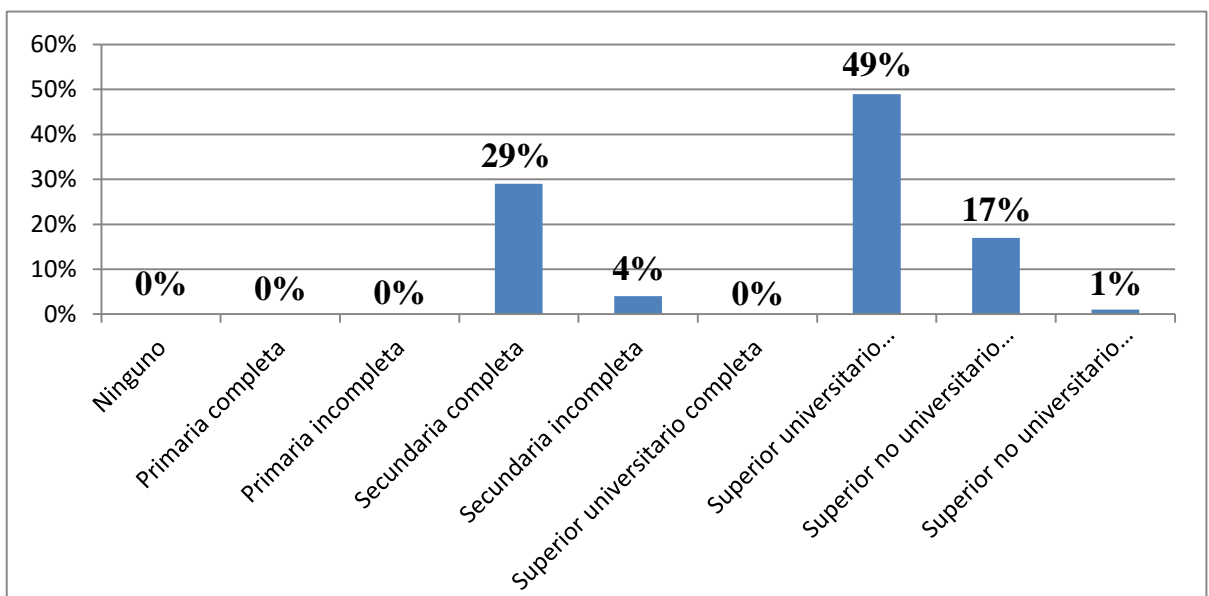
### 3) Tabla N°3

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

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	20	29%
Secundaria incompleta	3	4%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	34	49%
Superior no universitario completa	12	17%
Superior no universitario incompleta	1	1%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°3**



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

En la tabla y figura n°3 se observa que el 49% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 29% tiene Secundaria completa, el 17% Superior no Universitaria completa, el 4% Secundaria incompleta y solo el 1% Superior no universitaria incompleta.

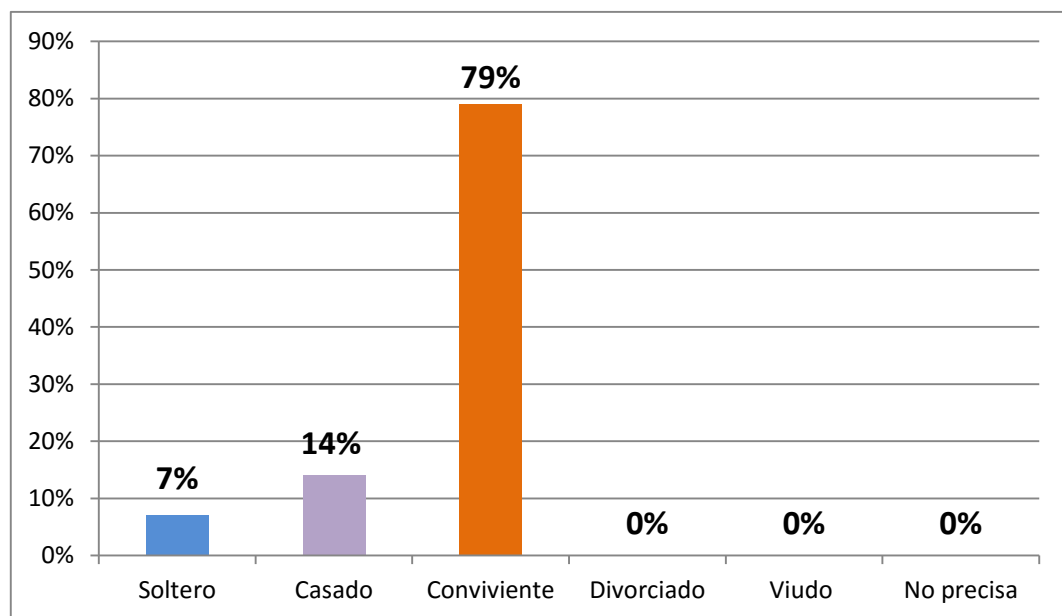
#### 4) Tabla N°4

**Estado civil de los representantes legales**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	7%
Casado	10	14%
Conviviente	55	79%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°4**



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

En la tabla y figura n°4 se observa que el 79% son convivientes, el 14% son casados y solo el 7% son solteros.

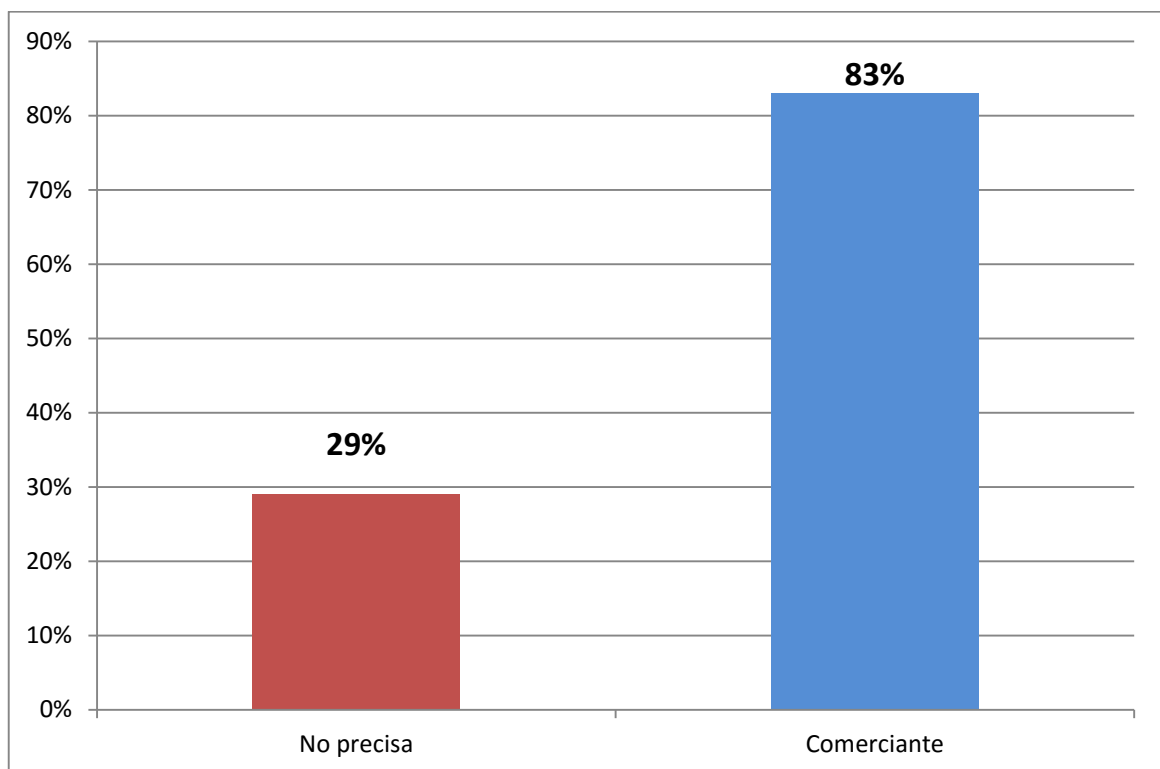
## 5) Tabla N°5

### Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	20	29%
Comerciante	50	83%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>117%</b>

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

### Grafico N°5



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

En la tabla y figura N°5 se observa que el 83% se dedica al comercio mientras que solo el 29% no precisa.

## CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

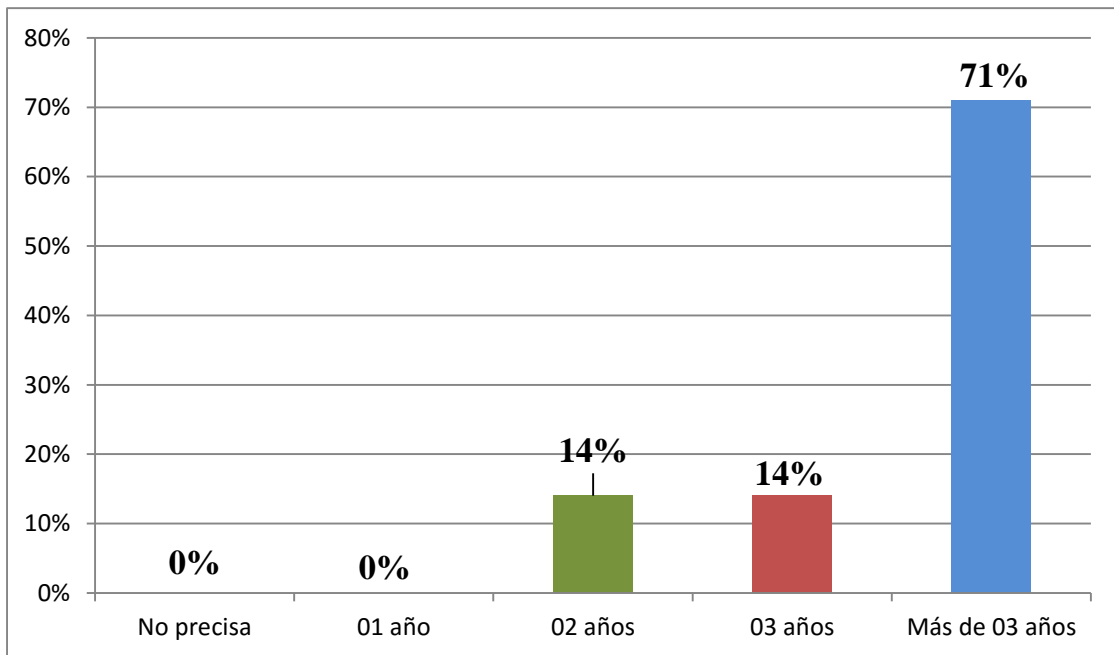
### 6) Tabla N°6

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	10	14%
03 años	10	14%
Más de 03 años	50	71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Grafico N°6



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

Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 71% se dedica hace mas de 3 años, mientras que solo el 14% oscila entre 2 y 3 años.



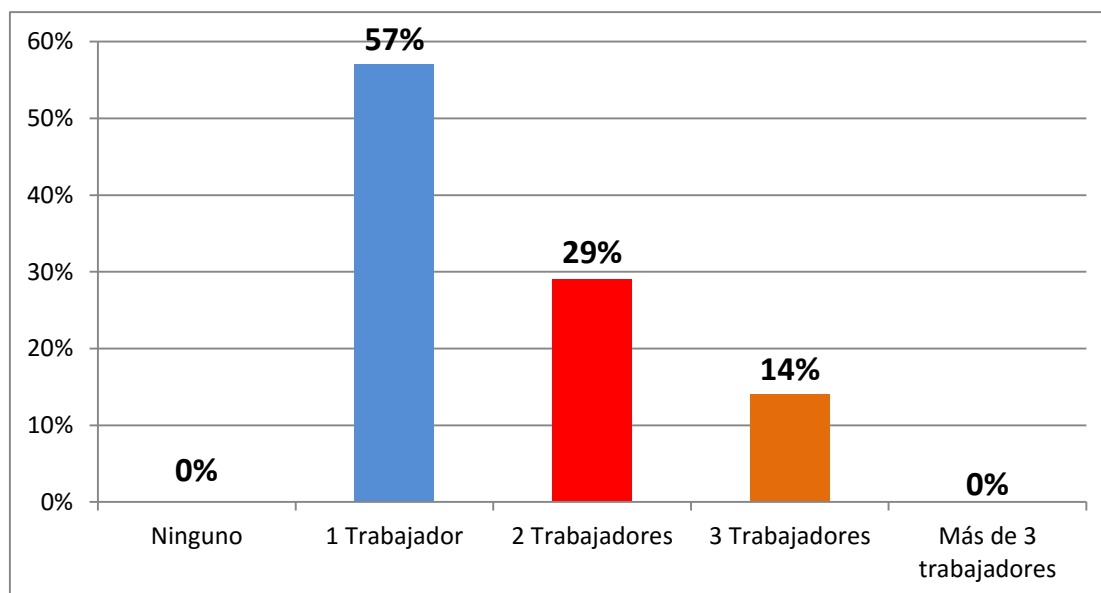
## 7) Tabla N°7

**Número de trabajadores permanentes de las Mypes**

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	40	57%
2 Trabajadores	20	29%
3 Trabajadores	10	14%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°7**



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

En la tabla y figura N°7 se observa que el 57% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 29% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 14% cuenta con 3 trabajadores.

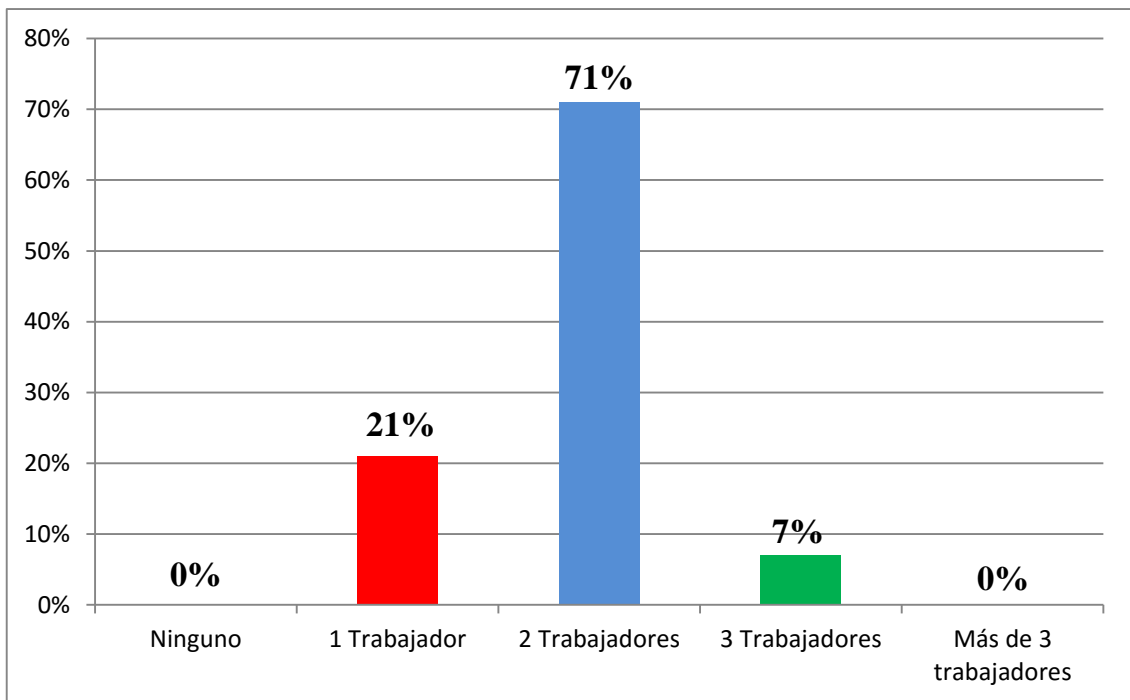
## 8) Tabla N°8

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	15	21%
2 Trabajadores	50	71%
3 Trabajadores	5	7%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°8



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

En la tabla y figura N°8 se observa que el 71% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 21% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 7% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.

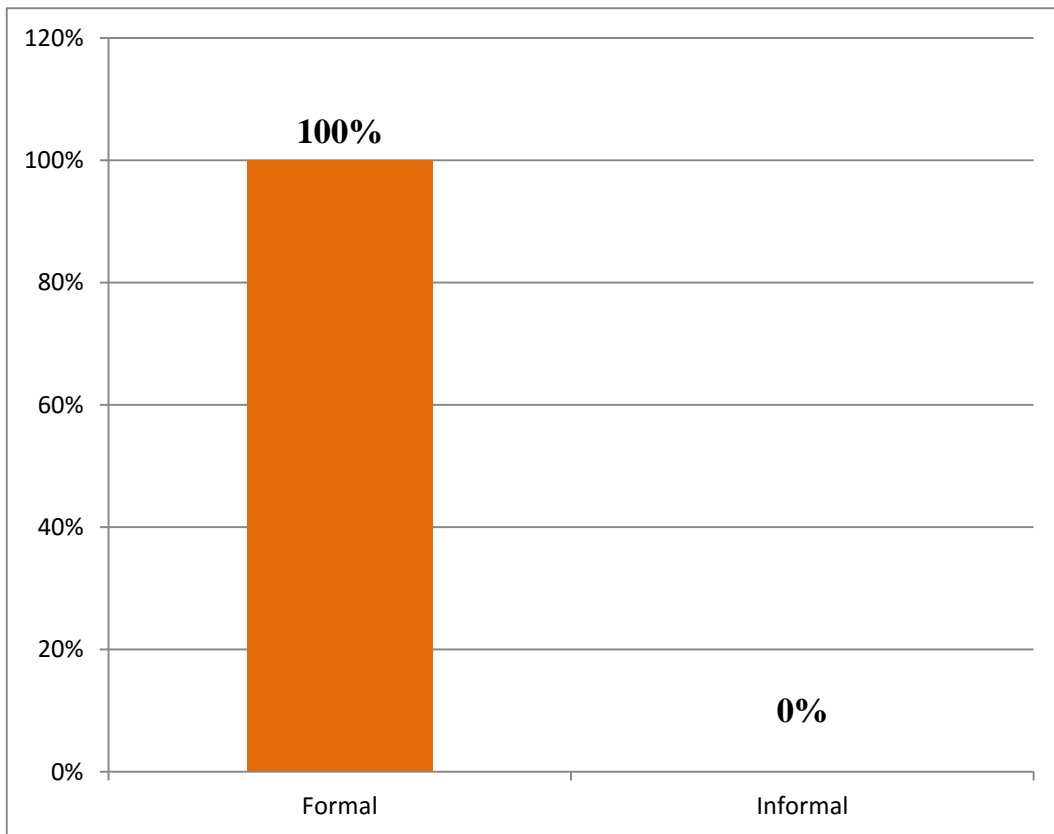
## 9) Tabla N° 9

### Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	70	100%
Informal	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 9



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

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

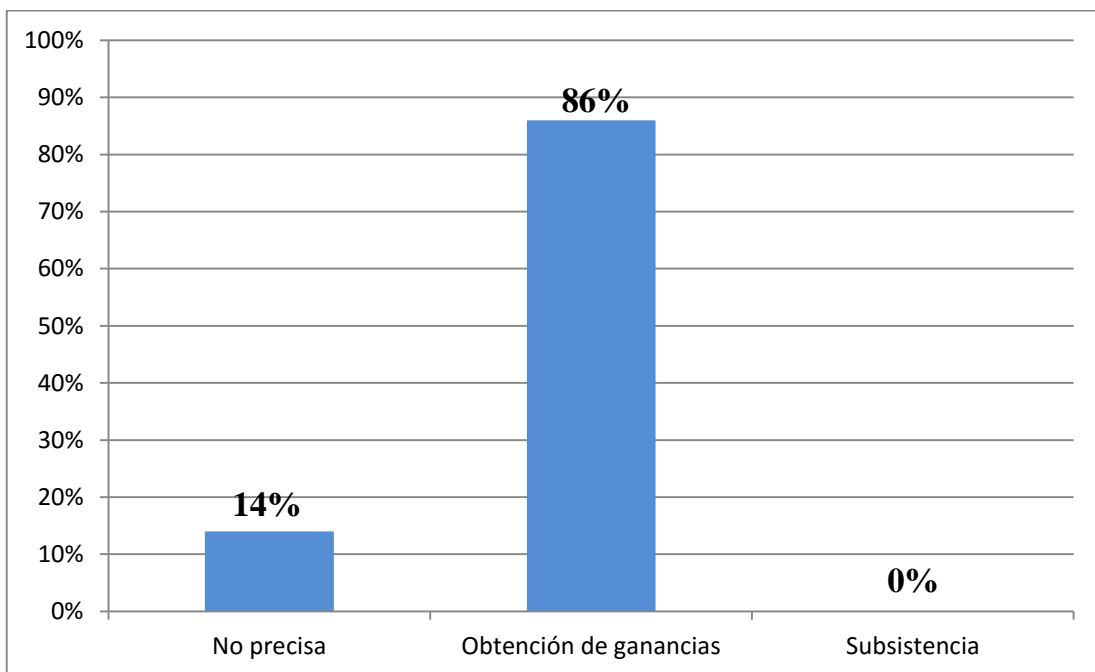
## 10) Tabla N°10

**Motivos de formación de las Mypes**

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	14%
Obtención de ganancias	60	86%
Subsistencia	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°10**



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

Según la tabla y figura N°10 se observa que el 86% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 14% prefirió no precisar dicha información.

## FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

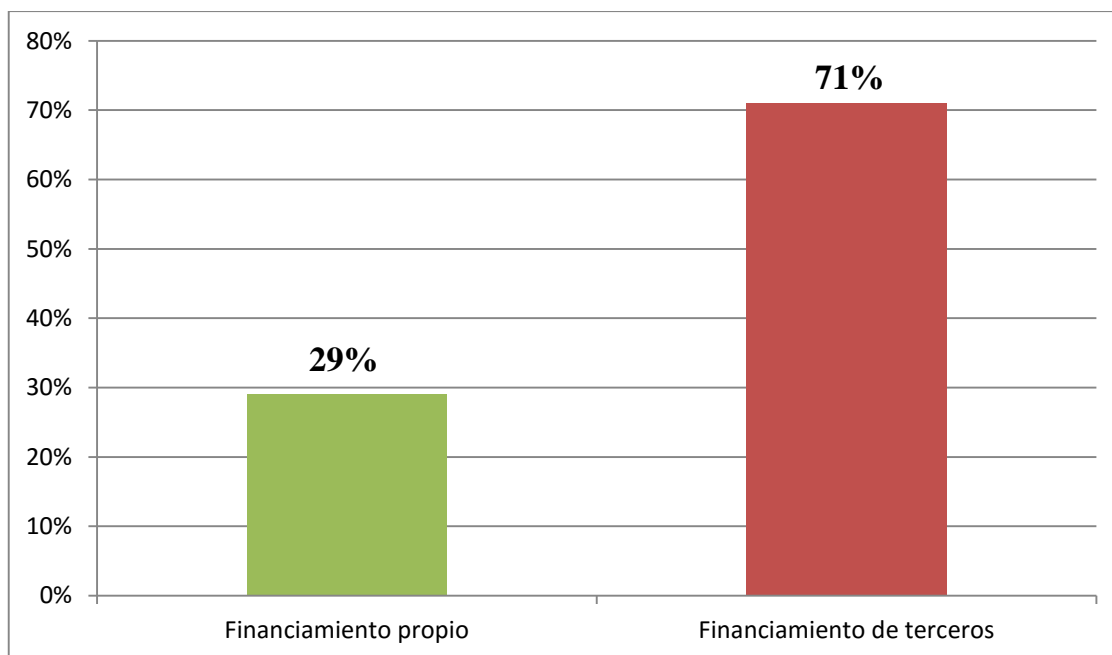
### 11) Tabla N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	20	29%
Financiamiento de terceros	50	71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°11**



**Figura 11. Como financia su actividad productiva**

Según se observa en la tabla y gráfico N°11 se observa que, el 71% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 29% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.

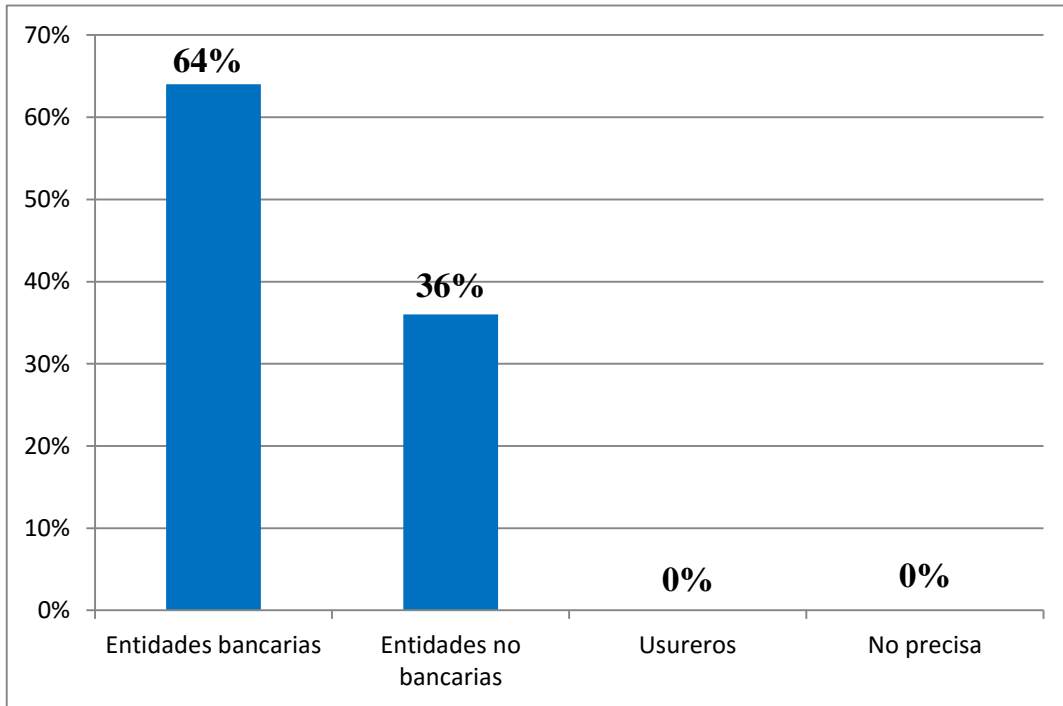
## 12) Tabla N°12

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	50	71%
Entidades no bancarias	20	29%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Grafico N°12



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

En la tabla y figura N°12 se observa que el 71% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 29% fueron en Entidades no Bancarias.

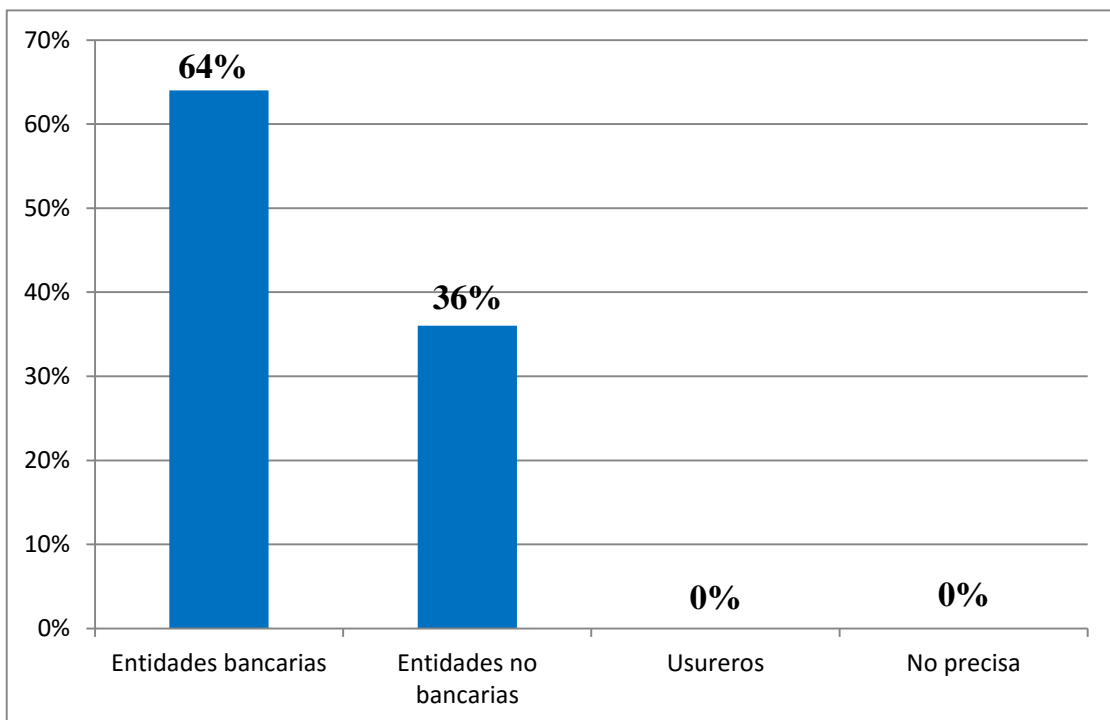
### 13) Tabla N°13

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	45	64%
Entidades no bancarias	25	36%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Grafico N°13**



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

En la tabla y figura N° 13 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades no Bancarias.

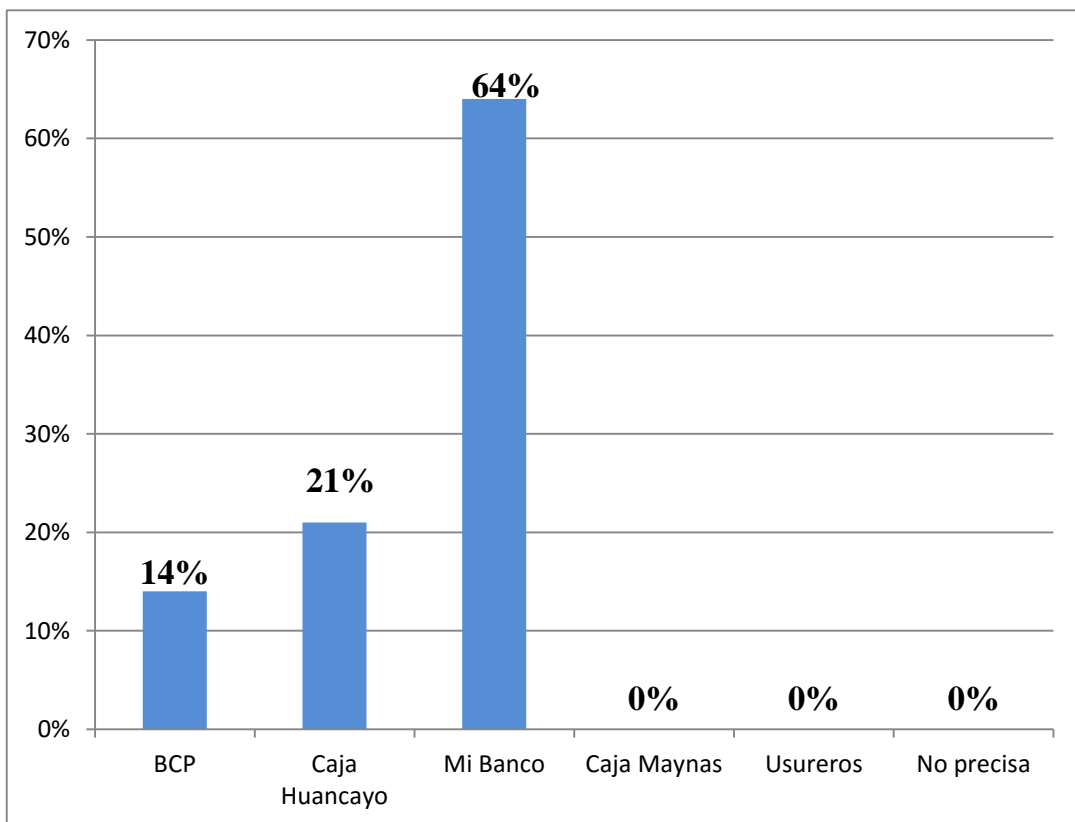
**14) Tabla N°14**

**¿Nombre de la Institución financiera?**

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	10	14%
Caja Huancayo	15	21%
Mi Banco	45	64%
Caja Maynas	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N° 14**



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

En la tabla y figura N° 14 se observa que el 64% lo solicito en Mi Banco, el 21% en Caja Huancayo y solo el 14% en el BCP.



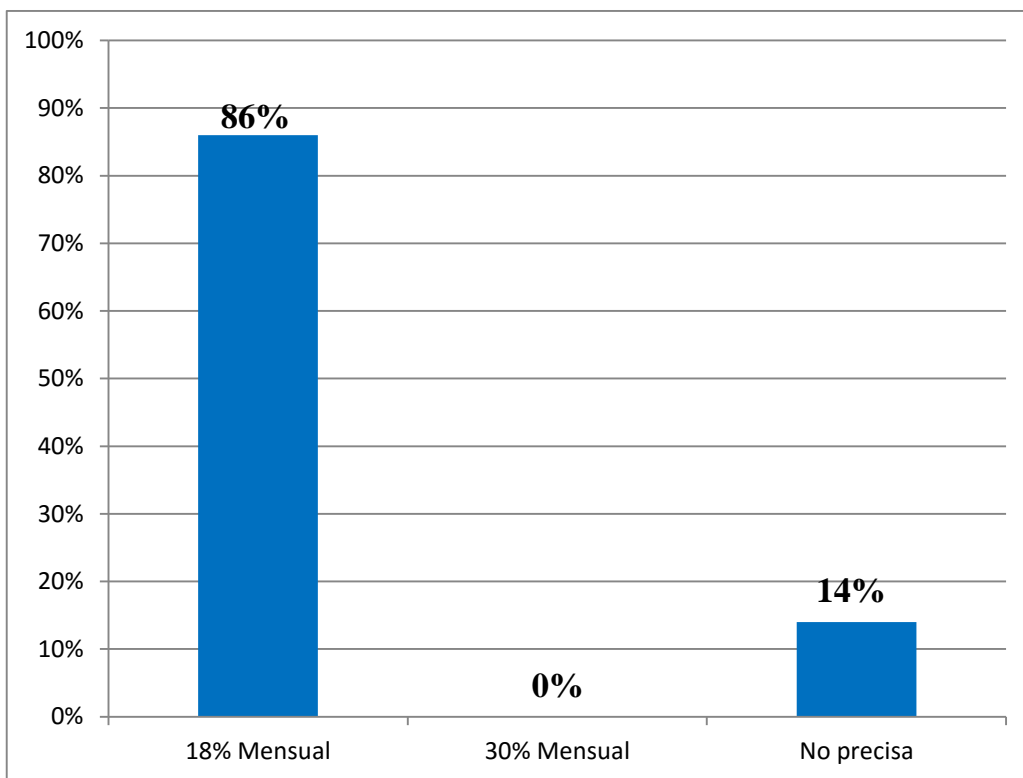
### 15) Tabla N° 15

#### ¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
18% Anual	60	86%
30% Anual	0	0%
No precisa	10	14%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

#### Grafico N° 15



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

En la tabla y figura N°15 se observa que el 86% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 14% prefirió no precisar dicha información.

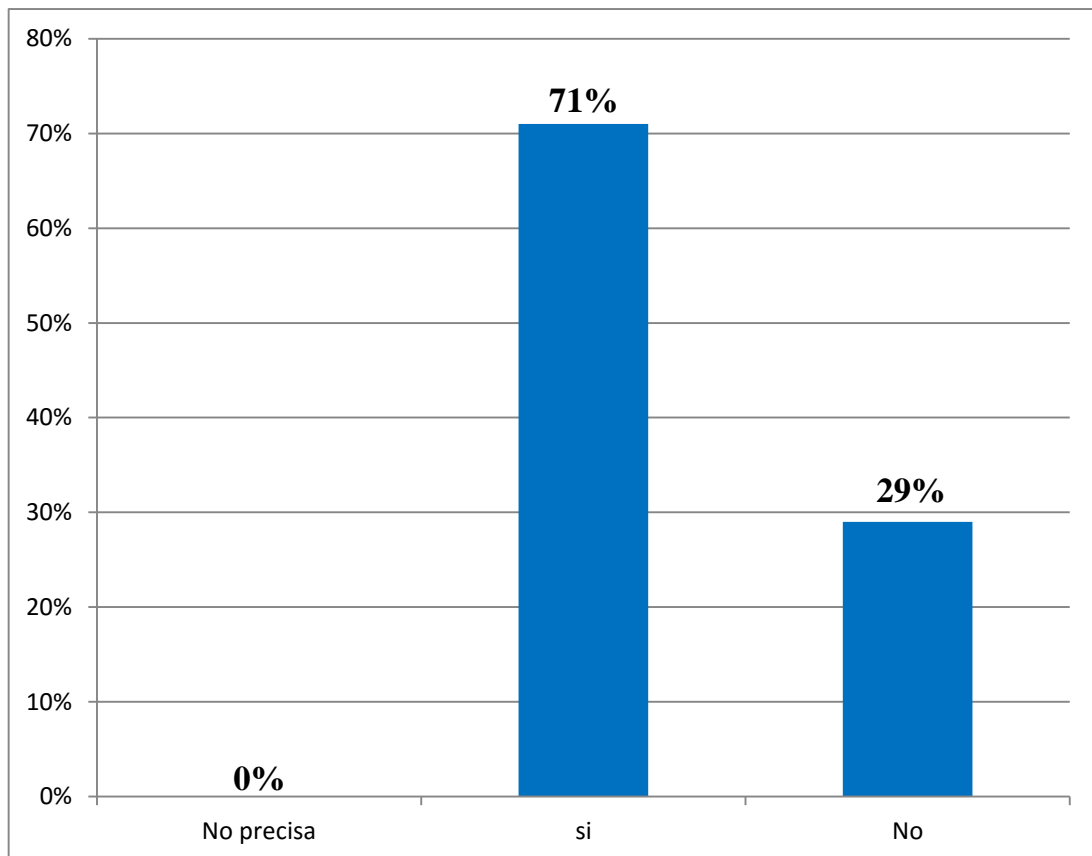
## 16) Tabla N°16

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

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	50	71%
No	20	29%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°16**



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

Según la tabla y figura N° 16 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 29% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

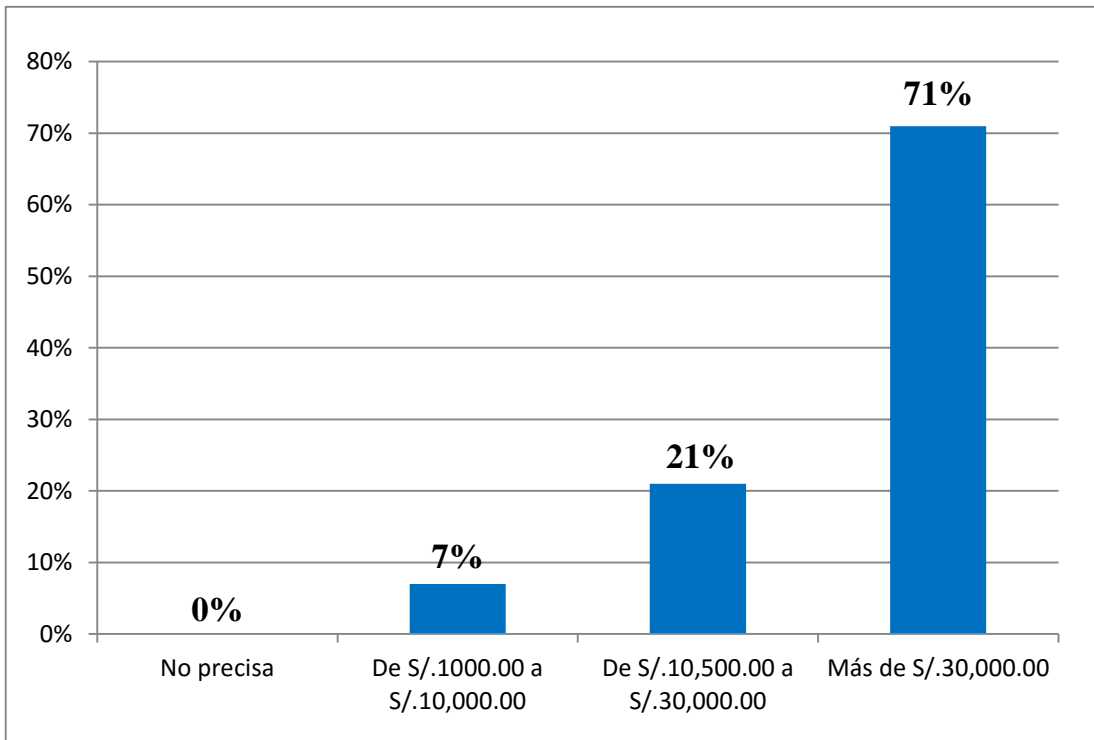
### 17) Tabla N° 17

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

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	5	7%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	15	21%
Más de S/.30,000.00	50	71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

#### Grafico N° 17



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

Se observa que en la tabla y figura N°17 el 71% solicitó un monto aproximado a los S/.30.000 mientras que el 21% lo habría solicitado entre s/.10.500\_s/.30.000 y solo el 7% fue entre s/.1000\_s/.10.000.

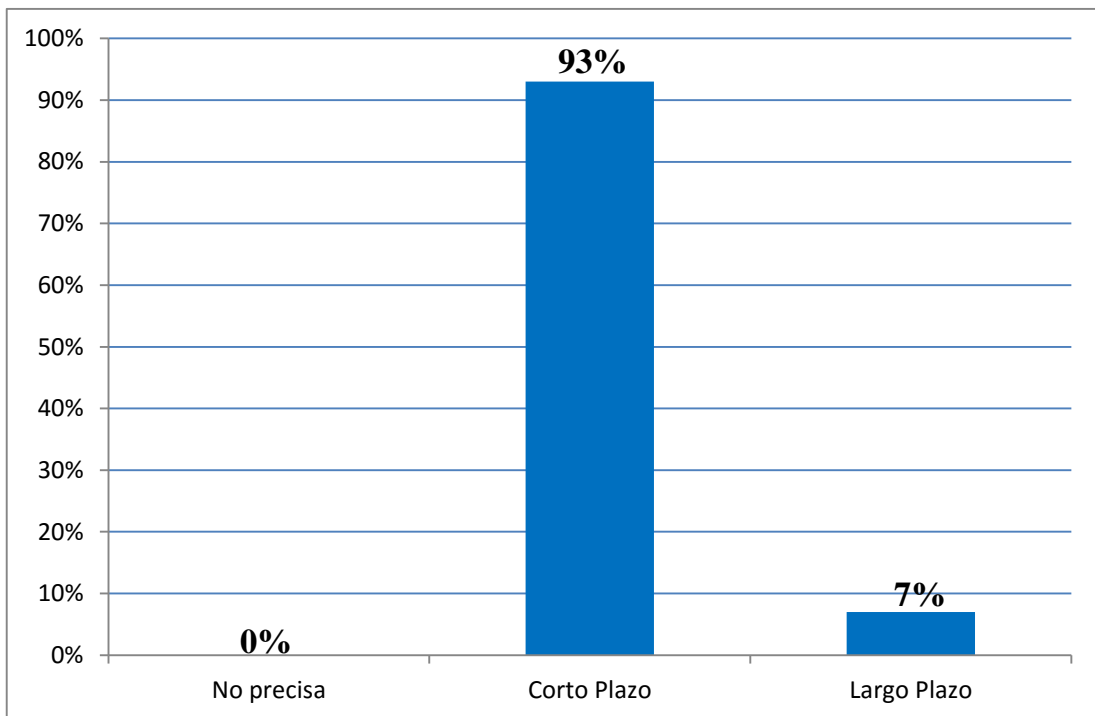
## 18) Tabla N°18

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	65	93%
Largo Plazo	5	7%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°18



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

En la tabla y figura N° 18 se observa que el 93% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 7% lo realizo a largo Plazo.

### 19) Tabla N°19

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	25	36%
Activos fijos	45	64%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

Grafico N° 19

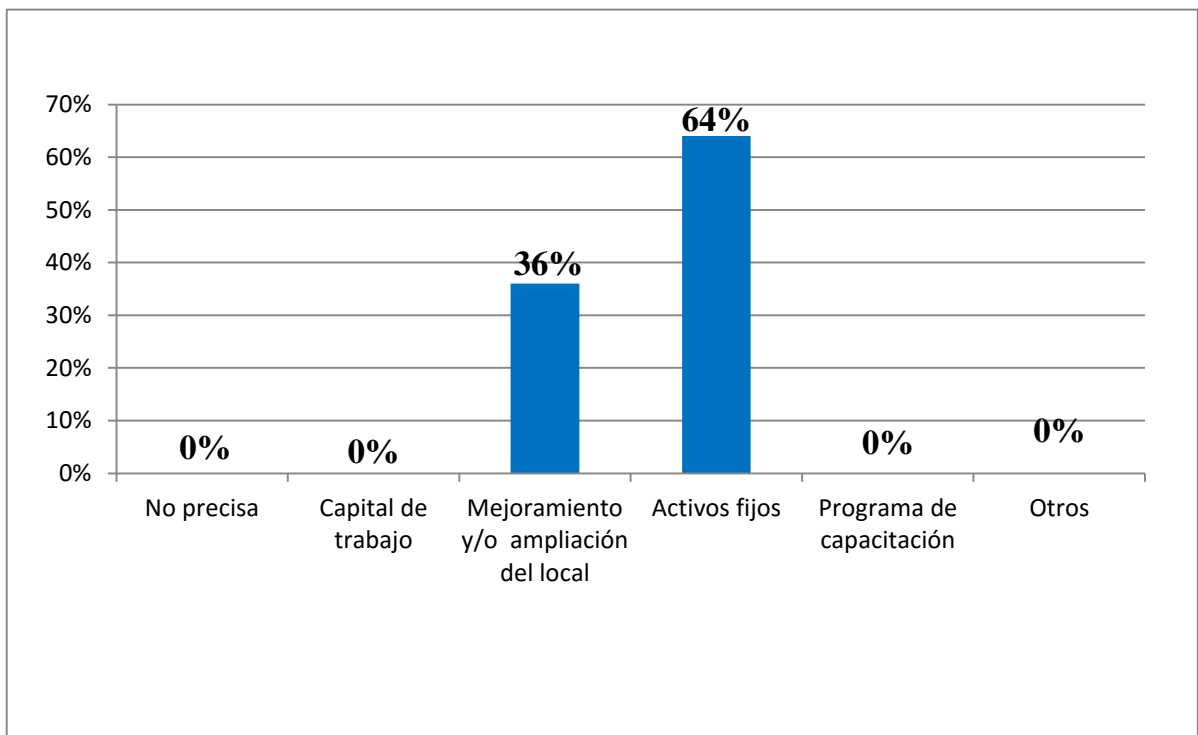


Figura 19. En que fue invertido el crédito otorgado.

Según la tabla y figura N° 19 se observa que el 64% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 36% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local.

## DE LA CAPACITACION A LAS MYPES:

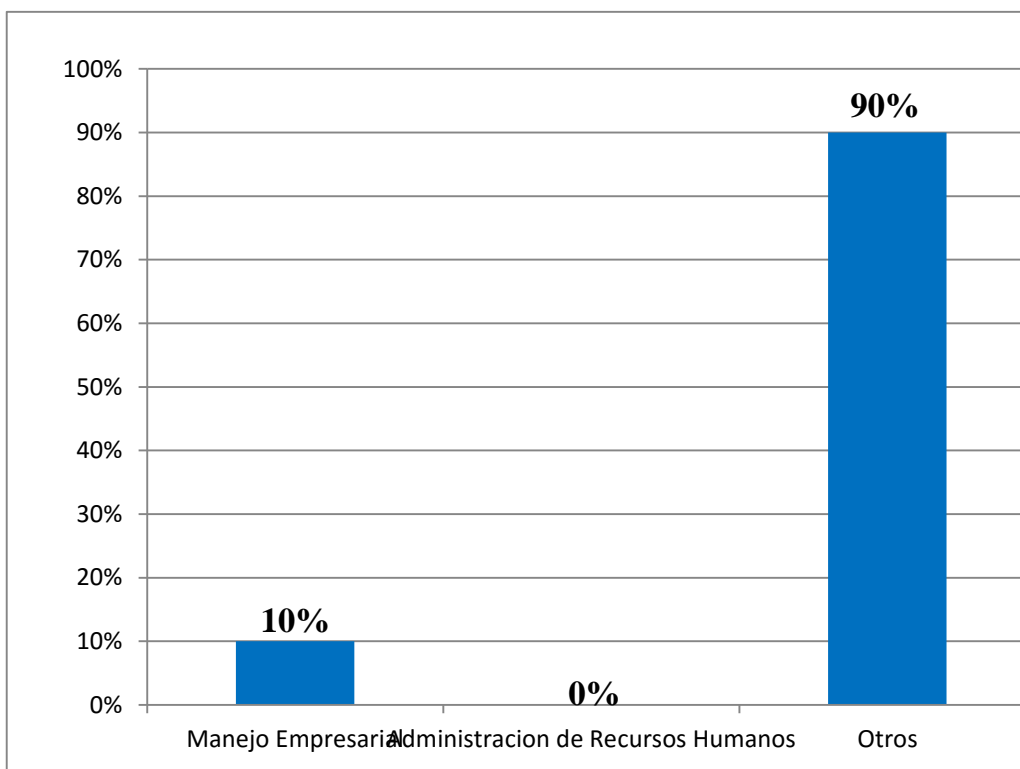
### 20) Tabla N°20

Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	23	33%
No	47	67%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 20



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

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 67% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 33% si lo realizo.

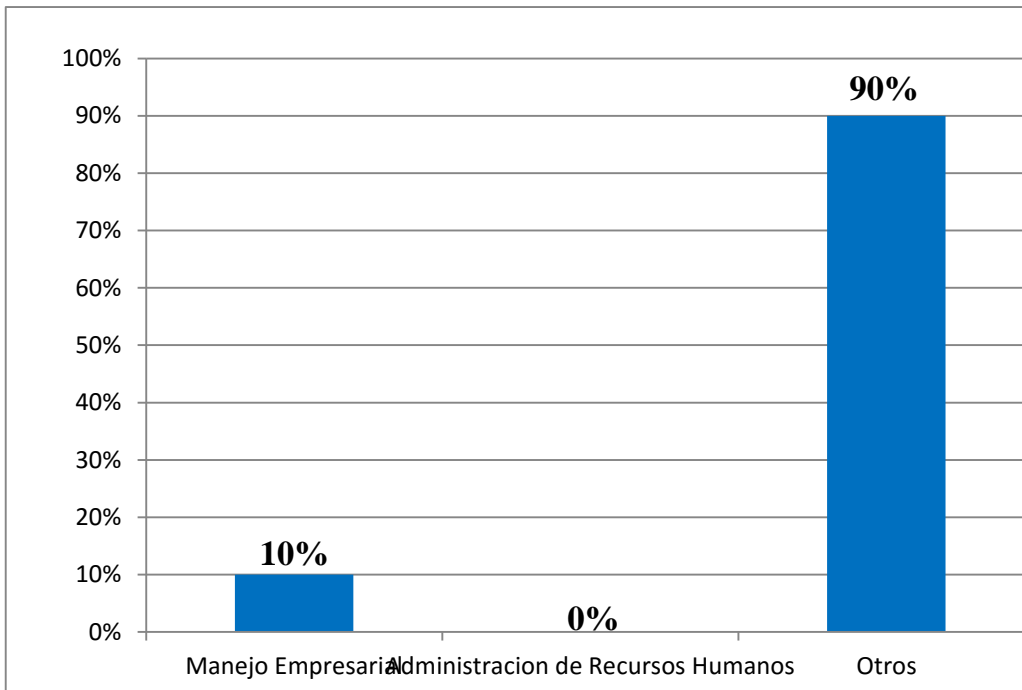
## 21) Tabla N° 21

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	7	10%
Administración de Recursos Humanos	0	0%
Otros	63	90%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N°21



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

En la tabla y figura N° 21 se observa que el 90% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 10% lo realizó en manejo empresarial.

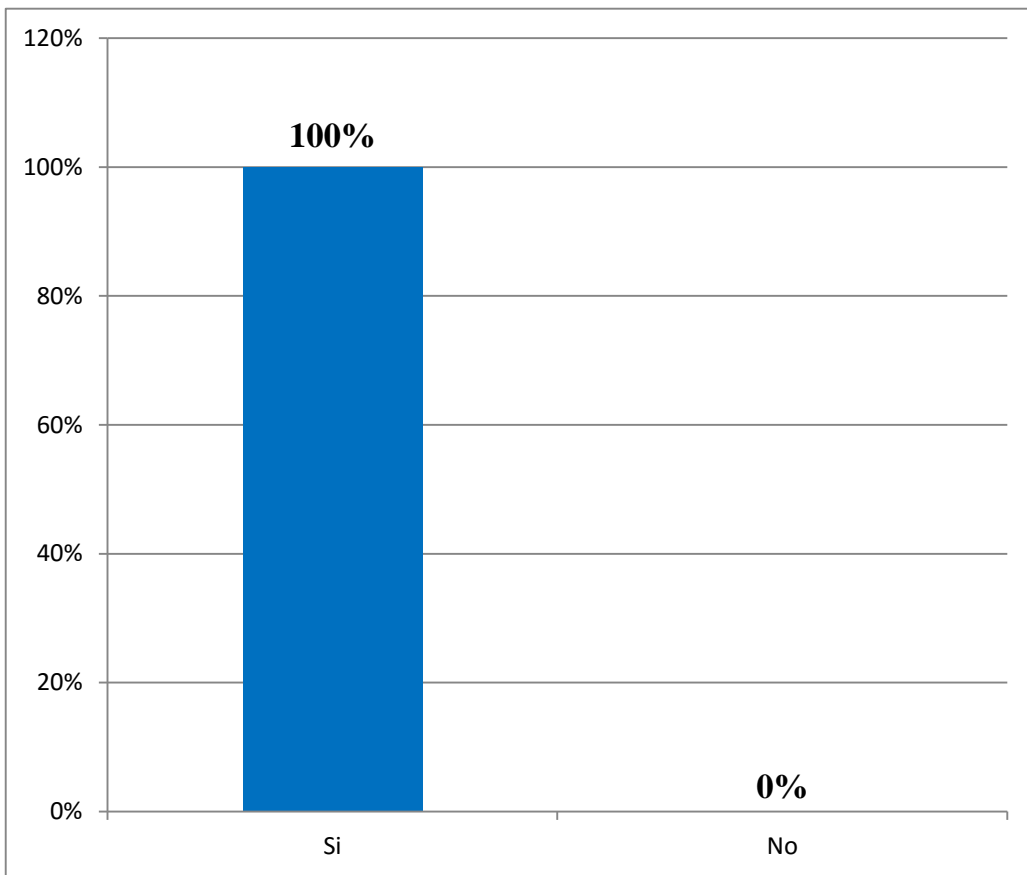
**22) Tabla N° 22**

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

<b>La rentabilidad de la empresa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	70	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**Gráfico N°22**



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

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.



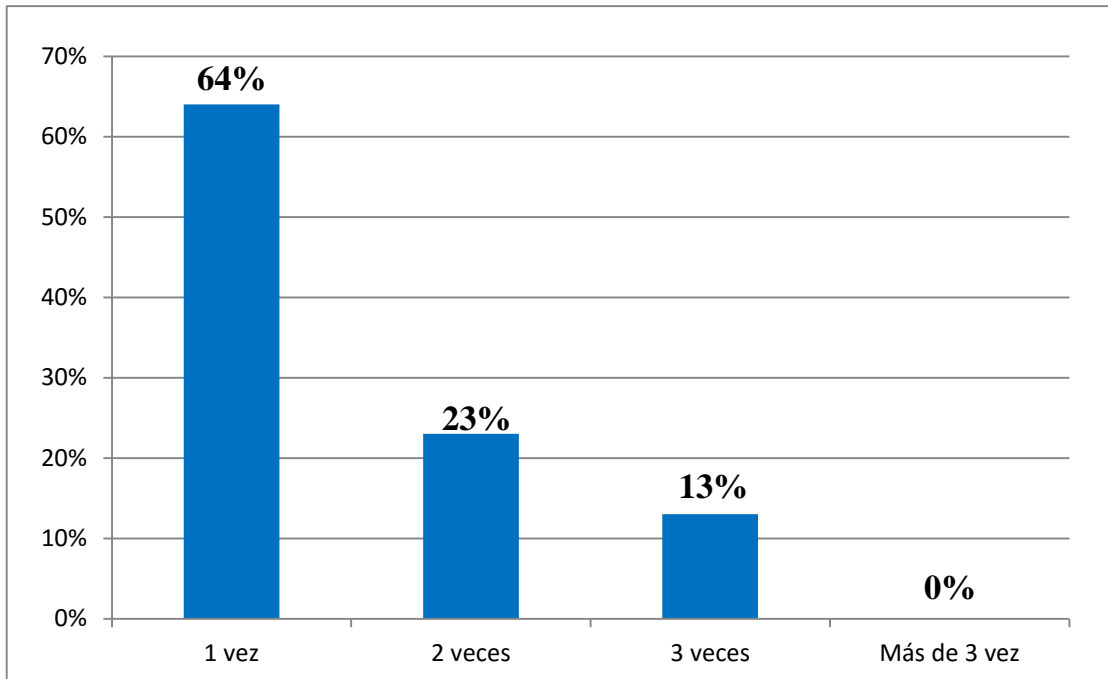
### 23) Tabla N° 23

**Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años**

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	45	64%
2 veces	16	23%
3 veces	9	13%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N° 23



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

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 64% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 23% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 13% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

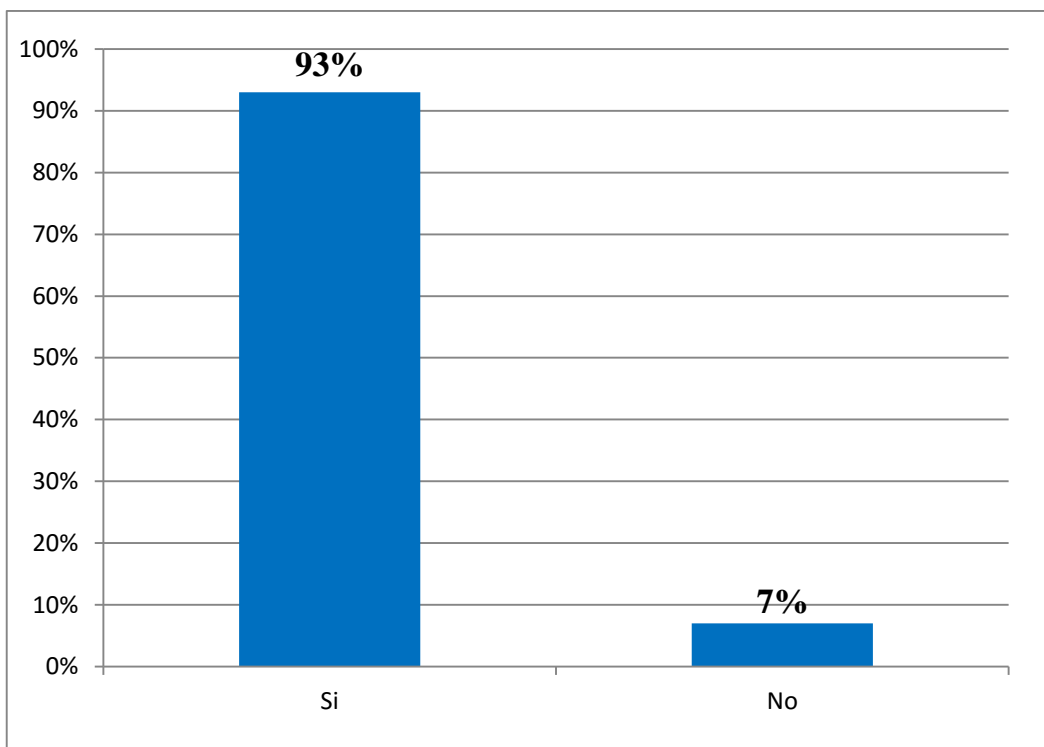
## 24) Tabla N° 24

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

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	65	93%
No	5	7%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N° 24



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

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 7% no lo considera indispensable.

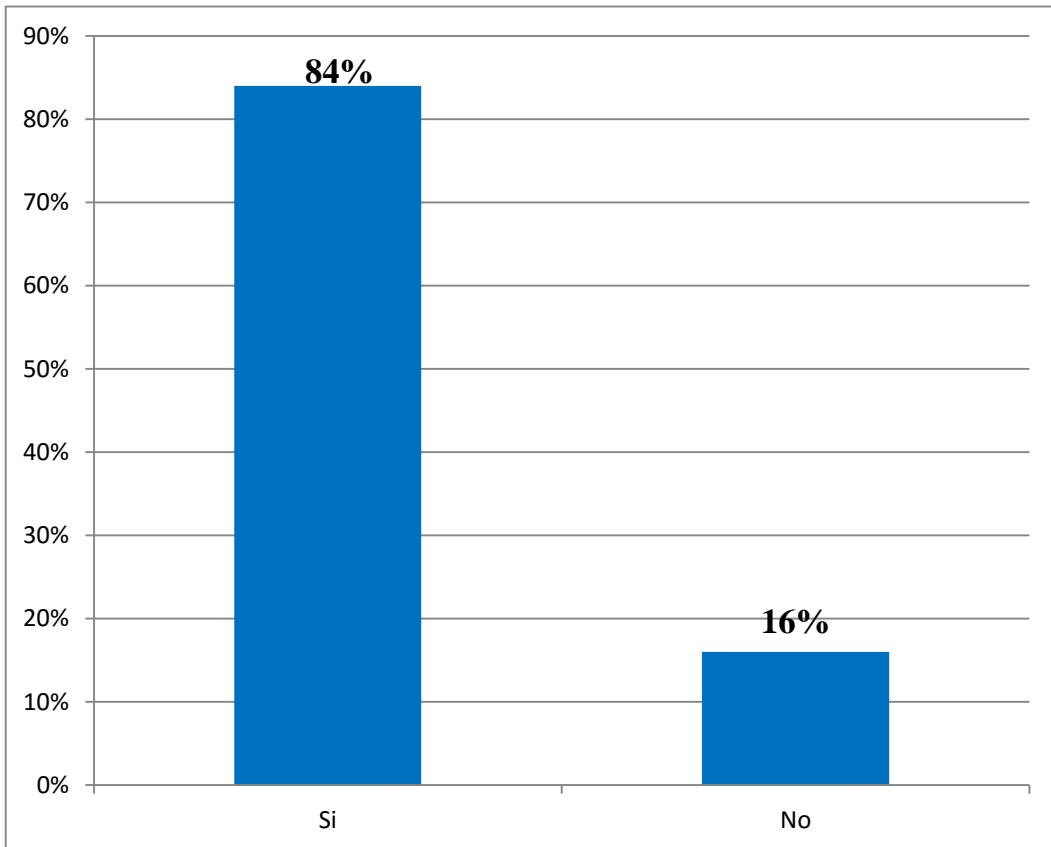
## 25) Tabla N° 25

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

Capacitación relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	86%
No	10	14%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°25



*Figura 25. La capacitación relevante para la empresa*

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 86% considera relevante la capacitación mientras que solo el 14% no lo considera de esa forma.

## RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

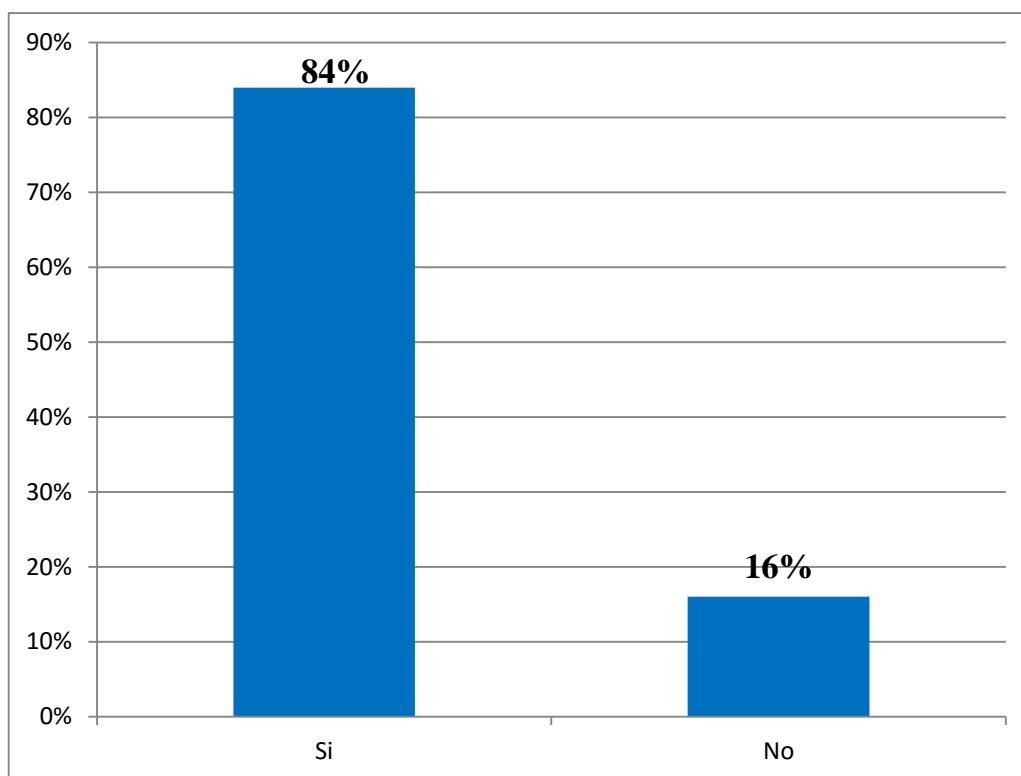
### 26) Tabla N° 26

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Capacitación relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	59	84%
No	11	16%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

### Gráfico N°26



**Figura 26.** El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.

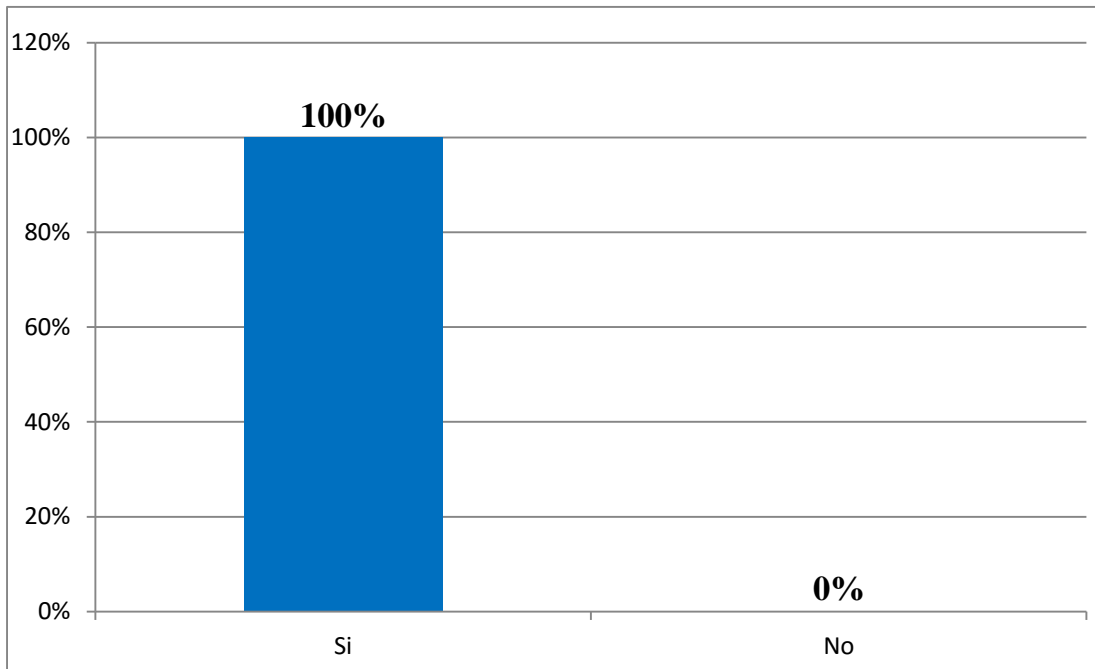
**27) Tabla N°27**

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

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	70	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

**G+ráfico N°27**



**Figura 27. La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa**

En la tabla y figura N°27 se observa que el 100% de los representantes afirma que mejoró su rentabilidad.

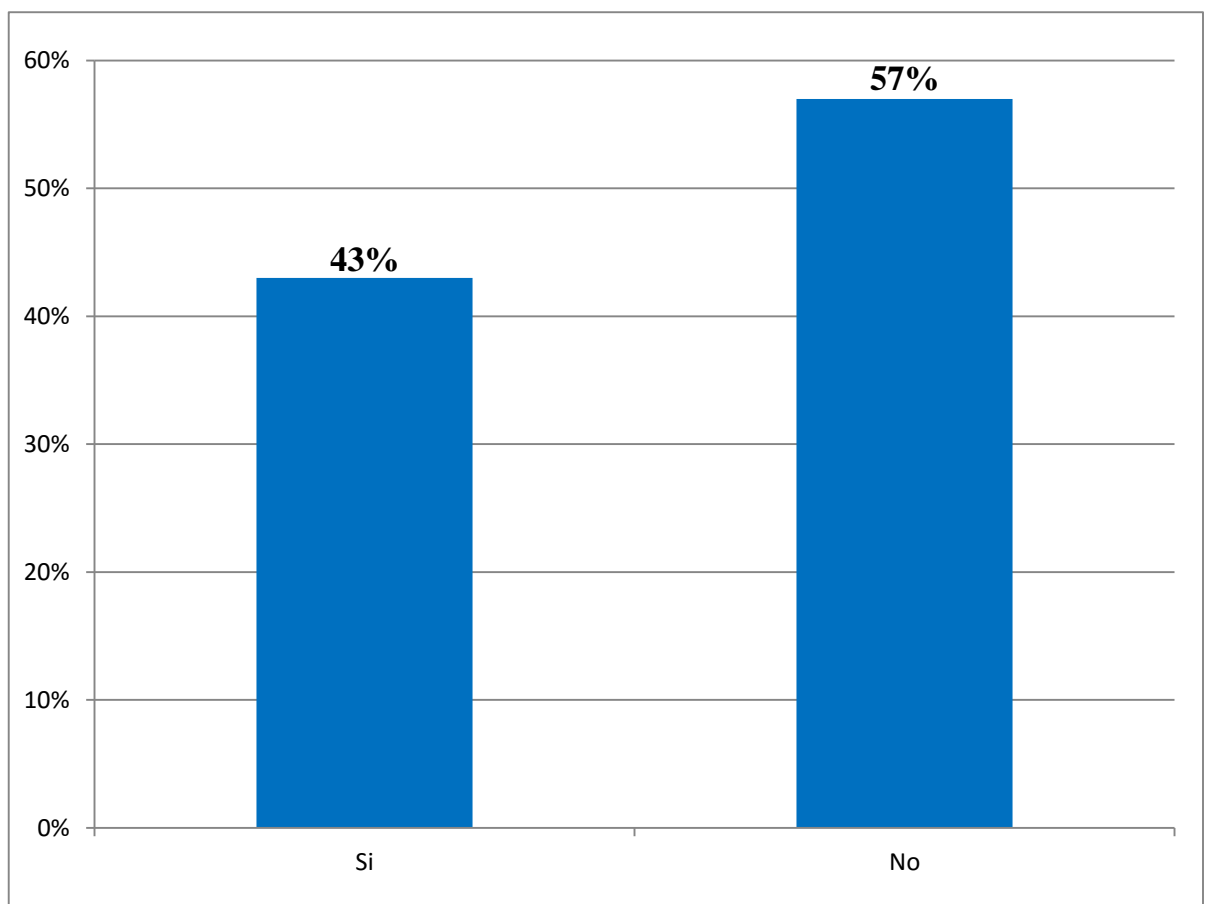
## 28) Tabla N° 28

En el año 2016 fue mejor la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	70	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfico N° 28



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

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% afirma que mejoro la rentabilidad de las empresas.

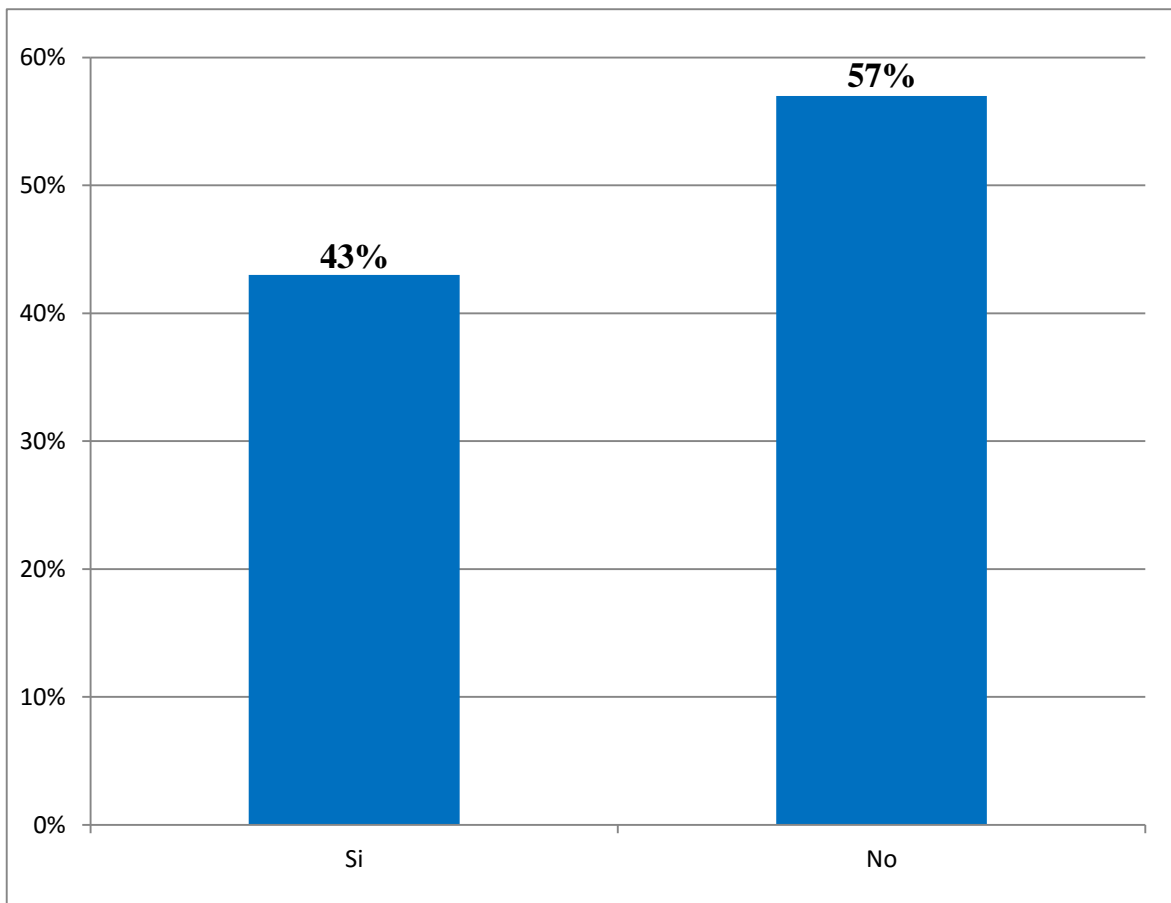
## 29) Tabla N° 29

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

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	43%
No	40	57%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

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

## Gráfica N° 29



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

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 57% afirma que no ha disminuido mientras que el 43% afirma que disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

## **4.2 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 50% tiene entre 45\_64 años, el 29% son mayores de 65 años, mientras que el 14% sostiene que oscila entre 30\_44 años y solo el 7% menciona que tiene entre 18\_29 años.
- En la tabla y figura 2 se observa que el 86% son de sexo masculino mientras que solo el 14% son femenino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 49% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 29% tiene Secundaria completa, el 17% Superior no Universitaria completa, el 4% Secundaria incompleta y solo el 1% Superior no universitaria incompleta.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 79% son convivientes, el 14% son casados y solo el 7% son solteros.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 83% se dedica al comercio mientras que solo el 29% no precisa.

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

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 71% se dedica hace mas de 3 años, mientras que solo el 14% oscila entre 2 y 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 57% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 29% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 14% cuenta con 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 71% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 21% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 7% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.



- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 86% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 14% prefirió no precisar dicha información.

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

- Según se observa en la tabla y grafico N°11 se observa que, el 71% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 29% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 71% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 29% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 86% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 14% prefirió no precisar dicha información.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo solicito en Mi Banco, el 21% en Caja Huancayo y solo el 14% en el BCP.
- Según la tabla y figura N° 16 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 29% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°17 el 71% solicito un monto aproximado a los S/.30.000 mientras que el 21% lo habría solicitado entre s/.10.500\_s/.30.000 y solo el 7% fue entre s/.1000\_s/.10.000.
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 93% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 7% lo realizo a largo Plazo.

- Según la tabla y figura N° 19 se observa que el 64% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 36% realizo Mejoramientos y/o ampliación del local.

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

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 67% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 33% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 90% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 10% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 64% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 23% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 13% confirma que se capacito al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 7% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 86% considera relevante la capacitación mientras que solo el 14% no lo considera de esa forma.

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

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°27 se observa que el 100% de los representantes afirma

que mejoró su rentabilidad.

- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% afirma que mejoro la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 57% afirma que no ha disminuido mientras que el 43% afirma que disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

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

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 50% tiene entre 45\_64 años, el 29% son mayores de 65 años.
- En la tabla y figura 2 se observa que el 86% son de sexo masculino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 49% tiene el grado de Superior Universitario incompleto.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 79% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 83% se dedica al comercio.

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

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 71% se dedica hace mas de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 57% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 71% tiene al menos 2 trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 86% afirma que es la obtención de ganancias.

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

- Según se observa en la tabla y grafico N°11 se observa que, el 71% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.

- En la tabla y figura N°12 se observa que el 71% lo solicito en Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 86% realiza un pago de 18% anual.
- Según la tabla y figura N° 15 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 64% lo solicito en Mi Banco, el 21% en Caja Huancayo y solo el 14% en el BCP.
- Se observa que en la tabla y figura N°17 el 71% solicito un monto aproximado a los S/.30.000.+
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 93% lo solicito a Corto Plazo.
- Según la tabla y figura N° 19 se observa que el 64% lo invirtió en activos fijos.

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

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 67% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 90% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 64% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.

- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 86% considera relevante la capacitación.

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

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°27 se observa que el 100% de los representantes afirma que mejoró su rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% afirma que mejoro la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 57% afirma que no ha disminuido.

## **RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Se recomienda dar mayores oportunidades a la gente joven ya que tienen nuevas visiones tecnológicas que se puede aplicar en las micro y pequeñas empresas.
- Se debería dar mayores oportunidades a las mujeres, porque podemos explotar algún potencial que con su delicadeza podemos aprovechar en la atención.
- Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios universitarios y poder tener una mejor visión del mercado con nuevas herramientas aprendidas en el proceso de estudio.
- Se recomienda que deberían llevar una relación más formal y sean casados.
- Se recomienda que incurran en otros rubros y no solo en el comercio.

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

- Se recomienda tener el personal necesario a disposición para no tener problemas con la atención a los clientes.
- Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento.

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

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más adelante.
- Se recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos

engorrosos a largo Plazo.

- Se recomienda realizar inversión en Infraestructura si es necesario para poder tener una mejor imagen de la empresa.

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

- Se recomienda que se debe realizar un asesoramiento de un préstamo para evitar sorpresas con las Financieras.
- Se recomienda que el personal sea capacitado en los temas mas importantes y que sean necesarios y aplicarlos.
- Se recomienda más énfasis en las capacitaciones y tener más seguida las capacitaciones si son necesarias.
- Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.

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

- Se incentiva a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf)

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [ citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

## **ANEXOS**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:**

Contador Público

**AUTOR:**

Bach. Vidales La Serna, Paca

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ 2017**

## ARTICULO CIENTIFICO

### 1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 70 y una muestra de 70 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 50% tiene entre 45\_64 años, el 29% son mayores de 65 años, En la tabla y figura 2 se observa que el 86% son de sexo masculino, En la tabla y figura n°3 se observa que el 49% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, En la tabla y figura n°4 se observa que el 79% son convivientes, En la tabla y figura N°5 se observa que el 83% se dedica al comercio, **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 71% se dedica hace mas de 3 años, En la tabla y figura N°7 se observa que el 57% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, En la tabla y figura N°8 se observa que el 71% tiene al menos 2 trabajadores eventuales, Según la tabla y figura N°9 se observa que el 86% afirma que es la obtención de ganancias, **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** Según se observa en la tabla y grafico N°10 se observa que, el 71% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros., En la tabla y figura N°11 se observa que el 71% lo solicito

en Entidades Bancarias, En la tabla y figura N° 12 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias, En la tabla y figura N°13 se observa que el 86% realiza un pago de 18% anual, Según la tabla y figura N° 14 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados, Se observa que en la tabla y figura N°15 el 71% solicito un monto aproximado a los S/.30.000, En la tabla y figura N° 16 se observa que el 93% lo solicito a Corto Plazo, Según la tabla y figura N° 17 se observa que el 64% lo invirtió en activos fijos, **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 18 se observa que el 67% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, En la tabla y figura N° 19 se observa que el 90% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, En la tabla y figura N° 20 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse, En la tabla y figura N° 21 se observa que el 64% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación. En la tabla y figura N° 22 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión, En la tabla y figura N° 23 se observa que el 86% considera relevante la capacitación, **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 24 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa, En la tabla y figura N°25 se observa que el 100% de los representantes afirma que mejoró su rentabilidad.

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

## **2. INTRODUCCION**

En la actualidad el hablar de las micro y pequeñas empresas en el Perú es un tema de enorme relevancia para la economía del país ya que éstas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la

economía; por ello, el Estado Peruano según la Ley Mype 28015 publicada el 03 de julio del 2003 se propuso promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las Mypes, y apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales, estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las Mypes, estableciendo políticas que permitan su organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. Teniendo como objetivo la promoción de la competitividad, y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la del mercado interno y las exportaciones.

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la Mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una Mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se

considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad. El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

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

#### **DISEÑO DE LA INVESTIGACION**

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

##### **Tipo de investigación**

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

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



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

### **Diseño de la investigación**

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

**M** ----- **O** Dónde:

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

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

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

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

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

**Población:** La población se constituyó por 70 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

**Muestra:** Se tomó una muestra de 70 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”	Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la	Ordinal: Uno

de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	distrito de Manantay, 2017.	empresa en los dos últimos años.	Dos Tres Más de tres-
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No

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

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10

distrito de Manantay, 2017.	rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.		10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

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

distrito de Manantay, 2017.	ferretería del distrito de Manantay, 2017.		Instituto Universitaria
--------------------------------	--	--	----------------------------

Fuente: elaboración propia.

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

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

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

**Instrumentos:** Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizará un cuestionario estructurado de 25 preguntas.

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

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

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

#### **Plan de análisis de los datos**

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

## **4.2 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 50% tiene entre 45\_64 años, el 29% son mayores de 65 años, mientras que el 14% sostiene que oscila entre 30\_44 años y solo el 7% menciona que tiene entre 18\_29 años.
- En la tabla y figura 2 se observa que el 86% son de sexo masculino mientras que solo el 14% son femenino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 49% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 29% tiene Secundaria completa, el 17% Superior no Universitaria completa, el 4% Secundaria incompleta y solo el 1% Superior no universitaria incompleta.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 79% son convivientes, el 14% son casados y solo el 7% son solteros.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 83% se dedica al comercio mientras que solo el 29% no precisa.

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

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 71% se dedica hace mas de 3 años, mientras que solo el 14% oscila entre 2 y 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 57% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 29% menciona que cuenta con 2 trabajadores



mientras que solo el 14% cuenta con 3 trabajadores.

- En la tabla y figura N°8 se observa que el 71% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 21% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 7% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 86% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 14% prefirió no precisar dicha información.

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

- Según se observa en la tabla y grafico N°11 se observa que, el 71% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 29% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 71% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 29% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 86% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 14% prefirió no precisar dicha información.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo solicito en Mi Banco, el 21% en Caja Huancayo y solo el 14% en el BCP.
- Según la tabla y figura N° 16 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 29% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°17 el 71% solicito un monto aproximado

a los S/.30.000 mientras que el 21% lo habría solicitado entre s/.10.500\_s/.30.000 y solo el 7% fue entre s/.1000\_s/.10.000.

- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 93% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 7% lo realizo a largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 19 se observa que el 64% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 36% realizo Mejoramientos y/o ampliación del local.

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

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 67% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 33% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 90% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 10% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 64% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 23% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 13% confirma que se capacito al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 7% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 86% considera relevante la capacitación mientras que solo el 14% no lo considera de esa forma.

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

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°27 se observa que el 100% de los representantes afirma que mejoró su rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% afirma que mejoro la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 57% afirma que no ha disminuido mientras que el 43% afirma que disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

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

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 50% tiene entre 45\_64 años, el 29% son mayores de 65 años.
- En la tabla y figura 2 se observa que el 86% son de sexo masculino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 49% tiene el grado de Superior Universitario incompleto.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 79% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 83% se dedica al comercio.

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

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 71% se dedica hace mas de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 57% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.

- En la tabla y figura N°8 se observa que el 71% tiene al menos 2 trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 86% afirma que es la obtención de ganancias.

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

- Según se observa en la tabla y grafico N°11 se observa que, el 71% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 71% lo solicito en Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 13 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 86% realiza un pago de 18% anual.
- Según la tabla y figura N° 15 se observa que el 71% que se le otorgaron los montos solicitados.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 64% lo solicito en Mi Banco, el 21% en Caja Huancayo y solo el 14% en el BCP.
- Se observa que en la tabla y figura N°17 el 71% solicito un monto aproximado a los S/.30.000.+
- En la tabla y figura N° 18 se observa que el 93% lo solicito a Corto Plazo.
- Según la tabla y figura N° 19 se observa que el 64% lo invirtió en activos fijos.

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

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 67% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 21 se observa que el 90% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 64% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 86% considera relevante la capacitación.

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

- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°27 se observa que el 100% de los representantes afirma que mejoró su rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% afirma que mejoro la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 57% afirma que no ha disminuido.

#### **RECOMENDACIONES**

##### **Respecto a los empresarios**

- Se recomienda dar mayores oportunidades a la gente joven ya que tienen nuevas visiones tecnológicas que se puede aplicar en las micro y pequeñas

empresas.

- Se debería dar mayores oportunidades a las mujeres, porque podemos explotar algún potencial que con su delicadeza podemos aprovechar en la atención. }
- Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios universitarios y poder tener una mejor visión del mercado con nuevas herramientas aprendidas en el proceso de estudio.
- Se recomienda que deberían llevar una relación más formal y sean casados.
- Se recomienda que incurran en otros rubros y no solo en el comercio.

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

- Se recomienda tener el personal necesario a disposición para no tener problemas con la atención a los clientes.
- Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento.

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

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias ya que son mas confiables y evitamos problemas que se puedan presentar mas adelante.
- Se recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos engorrosos a largo Plazo.
- Se recomienda realizar inversión en Infraestructura si es necesario para poder tener una mejor imagen de la empresa.

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

- Se recomienda que se debe realizar un asesoramiento de un préstamo para evitar sorpresas con las Financieras.
- Se recomienda que el personal sea capacitado en los temas mas importantes y que sean necesarios y aplicarlos.
- Se recomienda más énfasis en las capacitaciones y tener más seguida las capacitaciones si son necesarias.
- Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.

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

- Se incentiva a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en:  
<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en:  
<http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de  
<http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de



[http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160\\_204114053.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160_204114053.pdf).

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/16\\_2855/16285520140702072001.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/16_2855/16285520140702072001.pdf)

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [ citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

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

Yo, Vidales La Serna, Paca, identificado con DNI N° \_\_\_\_\_, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”.

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 01 de Octubre de 2017

.....

Vidales La Serna, Paca  
DNI N° \_\_\_\_\_

### 3.5 Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</li> </ul>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p><b>Nominal:</b></p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>

<p>rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”</p>	<p>de ferretería del distrito de Manantay, 2017?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</li> <li>• Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.</li> </ul>			<p>Universidad</p>	
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p><b>Razón:</b> Un año Dos años</p>

				Número de Trabajadores	Tres años Más de tres años <b>Razón:</b> 01 06 15 16 – 20 Más de 20 <b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	<b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Cuantitativa:</b>	

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

**INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**

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



**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE  
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

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

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

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

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

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

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

**1.2 Sexo:**

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

**1.3 Grado de instrucción:**

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

**1.4 Estado Civil:**

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

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

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

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

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

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

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

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

**3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

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

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

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria) .....

Que tasa interés mensual paga.....

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



Que tasa interés mensual paga.....

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

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

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

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

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

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

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

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

**3.8. Tiempo del crédito solicitado:**

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

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

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

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

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

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

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

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

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....) Administración de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....) Otro:  
especificar.....

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Pucallpa, Setiembre del 2017**

### Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/07/2017	30/07/2017	40 horas
b.- Análisis de datos	16/08/2017	31/08/2017	38 horas
c.- Elaboración de informe	01/09/2017	28/09/2017	60 horas

### Presupuestos

<b>PRESUPUESTO</b>			
<b>LOCALIDAD: Manantay</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>CANT</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Bienes de Consumo:</b>			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
<b>Servicios:</b>			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00

d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	-	-	<b>262.00</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	-	-	<b>417.00</b>

### **8.3 Financiamiento**

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

## TABLA DE FIABILIDAD

	Edad de los representantes legales de las MYPES	Sexo de los representantes legales de las MYPES	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los represent antes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial ?	Números de trabajador es permanentes?	Números de trabajador es eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva ?	A qué entidades recurre para obtener financiamien to de las MYPES?	Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	Recibió Ud. capacitación
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.000	-.133	-.463	.548	-.136	.343	.266	-.115	.367	-.333	.353	.198	.198	.030	.248	.292	
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.133	1.000	.045	-.198	.253	-.068	-.020	-.197	.080	.052	.236	-.316	-.316	-.258	-.128	-.157	
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.463	.045	1.000	-.358	.436	-.483	-.308	.294	-.398	.537	.039	-.207	-.207	.023	-.421	-.121	
Cual es su estado civil?	.548	-.198	-.358	1.000	-.700	.657	.571	.086	.547	-.707	-.023	.350	.350	.256	.675	.527	
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-.136	.253	.436	-.700	1.000	-.866	-.791	-.156	-.632	.816	.249	-.500	-.500	-.408	-.921	-.560	

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.343	-.068	-.483	.657	-.866	1.000	.867	.146	.844	-.874	.147	.469	.469	.383	.950	.685
Números de trabajadores permanentes?	.266	-.020	-.308	.571	-.791	.867	1.000	.197	.800	-.775	.079	.632	.632	.516	.815	.708
Números de trabajadores eventuales?	-.115	-.197	.294	.086	-.156	.146	.197	1.000	.098	-.127	-.039	.506	.506	.804	.143	.671
Motivos de formación de las Mypes	.367	.080	-.398	.547	-.632	.844	.800	.098	1.000	-.775	.393	.316	.316	.258	.757	.629
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.333	.052	.537	-.707	.816	-.874	-.775	-.127	-.775	1.000	-.034	-.408	-.408	-.333	-.827	-.575
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.353	.236	.039	-.023	.249	.147	.079	-.039	.393	-.034	1.000	-.124	-.124	-.102	.069	.330

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	.030	-.258	.023	.256	-.408	.383	.516	.804	.258	-.333	-.102	.816	.816	1.000	.376	.778

Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	.248	-.128	-.421	.675	-.921	.950	.815	.143	.757	-.827	.069	.460	.460	.376	1.000	.664
A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	.292	-.157	-.121	.527	-.560	.685	.708	.671	.629	-.575	.330	.684	.684	.778	.664	1.000
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas?	.153	-.290	-.098	.345	-.459	.430	.581	.654	.290	-.375	-.114	.918	.918	.836	.423	.720



El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-087	.112	.162	-.325	.619	-.646	-.559	-.110	-.447	.289	-.161	-.354	-.354	-.289	-.716	-.528
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas?	.100	-.281	-.073	.294	-.445	.417	.562	.675	.281	-.363	-.111	.889	.889	.918	.409	.735
Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	.208	-.188	-.402	.128	-.297	.279	.376	-.144	.188	-.243	-.074	.594	.594	.296	.273	.172
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	-.029	-.149	.175	.217	-.236	.221	.298	.599	.149	-.192	-.059	.471	.471	.577	.217	.528

<p>Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas?</p>	-153	.189	.232	.008	-.213	.200	.270	-.066	.135	-.174	-.053	-.213	-.213	-.174	.196	-.053
<p>Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año?</p>	-175	.224	.238	-.456	.530	-.519	-.391	-.110	-.335	.481	-.088	-.354	-.354	-.289	-.651	-.454

## BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto Solicitado	Monto Promedio	Rango	Recibio	Cuantos Cursos	Personal	Capacitacion Inversion	Rentabilidad	Capacitacion	Rentabilidad Ultimos años	Disminuido
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1

4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
1	1	6	1	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1
3	1	3	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	2	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	2	1	1	1

**Resumen de procesamiento de casos**

	N	%
Venido	60	100.0
Casos Excluido <sup>a</sup>	0	.0
Total	60	100.0

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

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.721	.745	29