



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad
de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro
motopartes del distrito de Callería, 2017”

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

AUTOR

Cayetano Santa Cruz Adrián A.

ASESOR

Ramírez Panduro Jorge A.

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. Título de Tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017”

Hoja de Firma de Jurado

.....
Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. LOPEZ SOUZA JOSE LUIS ALBERTO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ RUSELLI FERNANDO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. RAMIREZ PANDURO JORGE A.
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, el que me ha dado la vida y la fortaleza, en todo momento está conmigo ayudándome por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirme cada día ser más humano

Al Asesor **Mg. CPCC. JORGE A. RAMIREZ PANDURO** por su asesoramiento y orientación para realizar el presente trabajo de investigación.

A todas las docentes, familiares y amistades que hicieron posible la culminación de mi Proyecto de Investigación.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio para conseguir una carrera profesional.

A mi madre

Mariana Santa Cruz, por darme la vida, por su apoyo constante, creer en mí y porque siempre me apoya. A mi adorada hija Angela, que es mi inspiración día a día, por su amor y cariño que me brinda.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro importación de motopartes del distrito de Callería, 2017. La investigación será cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 31 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes. Del 55% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, su edad fluctúa entre los 40 años a mas; el 58% son del sexo masculino; el 45% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 26% tiene primaria completa y el 10% tiene superior universitario completo. El 77% tienen más de dos a cinco años en el rubro empresarial; el 45% posee trabajadores permanentes, el 45% posee trabajadores eventuales; el 52% se constituyó por subsistencia. Respecto al financiamiento. El 39% recibe financiamiento de terceros, el 51% obtuvieron crédito del Banco de Crédito y el 10% recibió del BBVA. Respecto a la capacitación. El 55% si recibió capacitación previa al crédito; del 84% su personal ha recibido capacitación; el 68% considera a la capacitación como una inversión; el 58% considera a la capacitación relevante. Respecto a la rentabilidad. Finalmente, el 52% de los representantes legales encuestados no precisa sobre el financiamiento y mejorara de rentabilidad empresarial; el 74% considera que la capacitación si mejorado su rentabilidad; y el 68% manifestó que su rentabilidad si ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The investigation had like general mission: to write the main characteristics of the financing, qualification in yield of micro and small companies of sector commerce heading motopartes, of the district of Callería, 2017. The investigation was quantitative-descriptive, no retrospective, for I gather of the information was chosen in directed form a 31 Mypes to whom it was applied to them questionnaire of 36 closed questions, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: the 55% of surveyed the legal representatives of the Mypes, their age fluctuates between the 40 years; 58% are of masculine sex; 45% have secondary level of training it completes, the 26% it has primary it completes and 19% have superior not complete college student. El 45% have more than two four years in the enterprise heading; 45% have permanent workers, 45% has possible workers; 52% it was constituted by subsistence. 75% receive financing organization she is banking, 47% obtained credit of the Credit union and 29% it received from the Continental Bank. 55% if it received qualification previous on the credit; the 84% its personnel has received qualification; the 68% consider to the qualification like an investment; 58% consider to the excellent qualification. Finally, 52% of the surveyed legal representatives need that the financing if it improved his enterprise yield; 74% consider that training does not have improved its yield; and 68% showed that his yield if it has improved years in the last.

Key words: Financing, training, profitability, Mypes.

Contenido

	Pág.
1. Título de Tesis.....	ii
2. Hoja de Firma de Jurado.....	iii
3. AGRADECIMIENTO.....	iv
4. DEDICATORIA.....	v
5. RESUMEN.....	vi
6. ABSTRACT.....	vii
INDICE DE TABLAS	x
INDICE DE GRAFICOS.	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	16
II. REVISIÓN LITERARIA.....	21
2.1. Antecedentes.	21
2.2. Bases teóricas.	32
2.2.1. Teorías Financiamiento.....	32
2.2.2. Teoría de capacitación.	36
2.2.3. Teorías de la rentabilidad.	36
2.3. Marco conceptual.	38
III. HIPOTESIS.....	43
IV. METODOLOGÍA.....	43
4.1. Diseño de la investigación.....	43
4.2. Población y Muestra.....	44
4.2.1. Población	44
4.2.2. Muestra	44
4.2.3. Cuantitativo	44
4.2.4. No experimental	44
4.2.5. Transversal	44

4.2.6. Retrospectivo	45
4.2.7. Descriptivo.....	45
4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores	46
4.4. Técnicas e instrumentos	51
4.4.1. Técnicas.....	51
4.4.2. Instrumento.....	51
4.5. Plan de análisis.....	51
4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA	52
4.7. Principios éticos.....	53
4.7.1. Respeto por las personas.....	53
4.7.2. Beneficencia	54
4.7.3. Justicia	54
V. RESULTADOS	55
5.1. Resultado.....	55
5.2. Análisis del resultado.	91
REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA	101
Cronograma de actividades	113
Anexo. 3.....	114
Presupuesto	114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.la edad de los representantes de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	55
Tabla 2.el genero de los representantes de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	56
Tabla 3.grado de instrucción de los representantes de las mypes del sector comercio, rubro rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	57
Tabla 4.estado civil de los representantes de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	58
Tabla 5.profesión de los representantes de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	59
Tabla 6.ocupacion de los representantes de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	60
Tabla 7.tiempo y año en que se encuentra en el sector comercio, rubro motpartes del distrito de calleria, 2017.....	61
Tabla 8.Formalidad de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	62
Tabla 9.número de trabajadores permanentes de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	63
Tabla 10.numero de los trabajadores eventuales en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	64
Tabla 11.motivo de formacion de las mypes del sector comercio, rubro motopartes s del distrito de calleria, 2017	65
Tabla 12.cómo financia su actividad productiva las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	66

Tabla 13.si el financiamiento es de terceros de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	67
Tabla 14.que tasa de interes paga las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	68
Tabla 15.entidades no bancarias de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	69
Tabla 16.pago de interes no bancaria de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	70
Tabla 17.prestamistas y usureros de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	71
Tabla 18.tasa de ineres a prestamistas o usureros de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	72
Tabla 19.otros a especificar de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	73
Tabla 20.tasa de interes que paga a otros de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	74
Tabla 21.entidades que otorgan a largo plazo de las mypes del sector comercio, rubro motpartes del distrito de calleria, 2017.....	75
Tabla 22.los creditos otorgados son montos solicitados de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	76
Tabla 23.recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	77
Tabla 24.tiempo de credito solicitado de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	78

Tabla 25.inversion del credito financiero para las mypes sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	79
table 26.recibio capacitacion para el otorgamiento del credito de las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	80
Tabla 27.cuantos cursos de capacitacion han tenido las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	81
Tabla 28.en que tipo de curso recibio capacitacion las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	82
table 29.el personal de su empresa ha recibido algun tipo de capacitacion en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	83
Tabla 30.la capacitacion es una inversion en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	84
Tabla 31.considera ud. la capacitacion de su personal es relevante en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	85
Tabla 32.en que tema se capacitaron sus trabajadores las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	86
Tabla 33.cree que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	87
Tabla 34.cree que las capacitaciones mejora la rentabilidad en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	88
Tabla 35.cree ud. que la rentabilidad a mejorado en los últimos años en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017.....	89
Tabla 36.la rentabilidad a disminuido en el último año en las mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de calleria, 2017	90

INDICE DE GRAFICOS.

Grafico N° 1: Edad de los representantes de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	55
Grafico 2 .El genero de los representantes de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Calleria, 2,017.....	56
Grafico 3. El grado de instrucción de los representantes de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	57
Grafico 4.El estado civil de los representantes de las Mypes del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2,017.....	58
Grafico 5.La profesión de los representantes de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	59
Grafico 6.La ocupación de los representantes de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	60
Grafico 7.Tiempo en que se encuentra en el rubro de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	61
Grafico 8.Formalidades de las Mypes del sector comercio, rubro rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	62
Grafico 9.El número de los trabajadores permanentes de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	63
Grafico 10.Numero de trabajadores eventuales de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	64
Grafico 11.Motivo de formación de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	65
Grafico 12.Como financia su actividad las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	66

Grafico 13.Si el financiamiento es de terceros las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	67
Grafico 14.Tasa de interés que paga las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	68
Grafico 15.Entidades no bancarias en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	69
Grafico 16.Pago de interés en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	70
Grafico 17.Préstamos o usureros en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	71
Grafico 18.Tasa de interés a prestamistas o usureros en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	72
Grafico 19.Otros a especificar en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	73
Grafico 20.Tasa de interés que paga a otros en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Calleria, 2017.....	74
Grafico 21.Entidades que otorga a largo plazo en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	75
Grafico 22.Los créditos otorgados son montos solicitados en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	76
Grafico 23.Monto promedio de crédito otorgado de las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	77
Grafico 24.Tiempo de crédito solicitado en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	78

Grafico 25. Inversión del crédito solicitado en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.....	79
Grafico 26. Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	80
Grafico 27. Cuantos cursos de capacitación han tenido en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	81
Grafico 28. En qué tipo de curso recibió capacitación en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	82
Grafico 29. Su personal de empresa recibió capacitación en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	83
Grafico 30. La capacitación es una inversión en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	84
Grafico 31. Considera Ud. La capacitación de su personal es relevante en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	85
Grafico 32. En que tema se capacitaron sus trabajadores en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	86
Grafico 33. Cree que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	87
Grafico 34. Cree que las capacitaciones mejora la rentabilidad en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	88
Grafico 35. Cree Ud. Que la rentabilidad a mejorado en los últimos años en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	89
Grafico 36. Cree Ud. La rentabilidad de su empresa a disminuido en los últimos años en las Mypes del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	90

I. INTRODUCCIÓN

Los micro empresarios son importantes para cualquier nación, porque contribuyen al desarrollo generando puestos de trabajo e ingresos a la economía. Las micro y pequeñas empresas tienen un porcentaje significativo de la mano de obra ocupada en el país. Con su contribución al aparato productivo alivian bastante las brechas de pobreza, desempleo, falta de oportunidades.

El diario (Gestion, 2014), en su artículo **“Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos para crecer”**, que la falta de accesibilidad a fuentes de financiamiento se constituye en el obstáculo a nivel global, con cerca de 2.5 miles de millones de individuos en naciones del tercer mundo que no tienen acceso al financiamiento formal. En esa línea, las innovaciones digitales y tecnológicas podrían ser la solución para superar este desafío, permitiendo al Banco Mundial alcanzar sus metas de acceso global al financiamiento para el año 2020.

La hoy llamada gran empresa empezó ayer como pequeña empresa. Las grandes industrias hoy existen gracias a las empresas familiares, microempresas o pequeñas empresas (Santos , 2001)

Las mypes nacen de la insatisfacción de la población por parte del Estado, que es compartida con la gran empresa, que tampoco satisfizo la inversión de la gran empresa internacional en cuanto a generar trabajo, lo que hizo que la población en su necesidad de contar con una fuente de ingresos, y a falta de un trabajo digno, creó su propio negocio con una empresa individual, creando el auto-empleo y luego trabajo para la familia (Gilberto, 2009).

Los micro y pequeños negocios son considerados como las mínimas entidades económicas y sociales, que surgen de la forma de organizarse en relación con negocios de poca monta. Estos pequeños negocios se constituyen a veces como entidades familiares,

pequeños negocios de servicios, talleres, pequeños locales comerciales. Son negocios pequeños pero que mueven el desenvolvimiento económico en muchos lugares del planeta.

(Vigil , 2007), “Micro y pequeñas empresas” Las micro y pequeñas empresas empiezan a germinar en la década de los 70, pero es recién por los años 90 que se hacen notar. Después de la caída y el cierre de grandes empresas, las Micro y pequeñas empresas empiezan a generar puestos de trabajo para la Población, si bien desde el 2000 en adelante, ya se nota el movimiento económico que manejan y la posición que tienen en la sociedad, uno de los defectos que hasta Ahora no han podido corregir es su informalidad. Según el Ministerio de la Producción, casi tres cuartas partes (el 72.62 %) trabajan de manera informal. No están constituidas, no tienen trabajadores en planilla, no Tienen póliza, seguros, no tributan, no están en la facultad de asociarse, no tienen Acceso al sistema financiero, están limitados a realizar negocios al mercado Nacional e internacional, no participan de concursos públicos y no conocen con exactitud sus ganancias y pérdidas

En una publicación de, (El Comercio , 2015) titulada “OIT: Micro y pequeñas empresas son las que más generan puestos de trabajo en Sudamérica”, manifiestan que las Micro y pequeñas empresas emplean al 47% de la población activa de la región, esto es a 127 millones, y que las empresas más grandes aportan un 19% del empleo. Además, hay unos 76 millones de emprendedores independientes, algo así como 28% del empleo, más un 5% de empleados domésticos. El director de la OIT para Latinoamérica y el Caribe, afirma que el predominio de las Micro y pequeñas empresas es lo que provoca que hayan desigualdades en cuestiones de empleo formales y adecuados, con respeto a las normas laborales, su predominio es un obstáculo para el desarrollo y mejora de la producción ”.

Por su parte, (Mejía R., 2009) sostiene que, en Perú casi el 90% de mypes se organizan de manera individual. Algunos como "Persona Natural" (las tres cuartas partes), y otros,

como EIRL. Esto es más notorio en la microempresa (aquellas que emplean a un máximo de diez trabajadores), en los que casi el 80% de negocios están como Personas Naturales.

Mientras que, en la pequeña empresa (de 11 a 20 trabajadores), las formas empresariales se diversifican, desde las formas individuales hasta Sociedades Anónimas. Aquí las formas individuales apenas son 1 de cada 5. Agrupándolas por rubro económico, casi el 93.0% de comercios dedicados a la reparación de vehículos, y el 95% de restaurantes y hoteles se organizan individualmente en sus diversas formas. Mientras que en cuanto a centros de salud representan al 93.0%, y en la industria de manufacturas, estos negocios individuales son de alrededor del 81% y 82%, respectivamente.

En la región Lima, que alberga al 36.0% de mypes, el 79.0% de éstos se organizan individualmente. Al interior del país las formas individuales de organización tienen más representación en regiones con menores índices de desarrollo, como es el caso de Huancavelica, en las que constituyen el 98.0%. Las mypes tienen diversificado su espectro de actividades, pero es notoria la mayoritaria participación en actividades terciarias donde se requiere menos inversión y además, son más flexibles si se requiere un cambio de rubro.

Dentro de estas actividades, resaltan el comercio y el sector servicios, que ocupan a la mayoría de las mypes, siendo el 66% que se dedica al comercio y reparación de vehículos y efectos personales, un 9.5% están dedicados al rubro restaurantes y hoteles, mientras que sólo un 11% se dedica a la manufactura a pequeña escala. En micro empresas de menos de 5 empleados, el 68.5% se dedican al comercio y reparación de vehículos y efectos personales. En contraste, mientras más grande es la empresa el giro tiende a la manufactura y no tanto al comercio y los servicios.

Agrega, **Mejía (2009)**, que los microempresarios peruanos, en busca de financiamiento, acuden al sistema financiero formal como bancos, cajas y cooperativas, pero también a las fuentes no convencionales como algunas ONG's, lo que hace necesario que

todo emprendedor tenga monitoreado y controlado su negocio por medio de balances, flujos, estados financieros, y que además esta información le va a servir para acudir a las empresas financieras de su zona para lograr el tan ansiado financiamiento.

En la región Ucayali, de datos obtenidos del GOREU (2011), en su “Plan Operativo”, se observa que las Micro y pequeñas empresas comercial, industrial y pesquera, constituyen las actividades de más relevancia social y económica. Factores como la formalidad y la competitividad, en negocios como la extracción de madera, el sector acuícola y la transformación de los recursos naturales, que se relacionan con la capacitación y la asistencia técnica, se han constituido en aspectos determinantes para desarrollar en forma ordenada la actividad productiva en el corto y mediano plazo.

Analizando el sector local, en la ciudad de Pucallpa existen gran cantidad de Mypes que se distribuyen en diversos sectores productivos y comerciales; destacando el rubro de motopartes, que se dedica a la compra y venta de repuestos para motocicletas y motocar, cubriendo la demanda de los distritos, de la provincia y, algunos, de la región. En el distrito de Callería, estos establecimientos se ubican en calles del centro de la ciudad y en las principales avenidas y jirones, y que constituyen el ámbito de desarrollo de esta investigación.

Con todo lo expuesto se ha intentado demostrar cuan importantes son el financiamiento y la capacitación para el desarrollo y evolución de las Micro y pequeñas empresas, sobre todo para lograr que sean rentables y competitivas. Además, que en el ámbito local no se tiene información científica sobre estas variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad de estos pequeños negocios. Se desconocía aspectos como las fuentes de financiamiento a la que suelen acudir las Micro y pequeñas empresas, si son estas formales o informales, cuánto les cuesta endeudarse, las facilidades con las que cuentan para esto, si capacitan a su personal y si el acceso a préstamos y a programas de capacitación ha

repercutido en la rentabilidad de su empresa, entre otras cuestiones. Todo esto nos llevó a enunciar el problema de investigación con la siguiente interrogante:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Calleria, 2017?

Para dar respuesta a esta interrogante se planteó el siguiente **Objetivo general**, siendo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.

Los objetivos específicos son:

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017
- Describir las principales características de rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.

Esta investigación se justifica por que las Micro y pequeñas empresas desarrollan un papel protagónico en la economía mundial, destacando en generar empleo, y potenciar el aparato productivo y exportador. El año pasado un total de

7,239 empresas se dedicaron a la actividad exportadora, según la Asociación de exportadores (Adex). De estas, el 89.8% eran micro o pequeñas empresas.

Asimismo, este estudio es un reflejo de los resultados de la propuesta metodológica, puesto que permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivos o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN LITERARIA.

2.1. Antecedentes.

(Lefcovich, 2007) en su artículo científico “Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos” en Madrid-España; tuvo como principal objetivo y pretensión servir como elemento de prevención para todos aquellos que son o pretendan ser propietarios de pequeñas empresas. Basada en una profunda investigación queremos servir a todos los individuos que poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro.

Quienes crean empresas pequeñas lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate. Concluye Lefcovich explicando algunos factores y los riesgos que las pequeñas empresas incurren y que le conlleva al fracaso:

- **Falta de experiencia.** La carencia de experiencia tanto en la administración de empresas, como en la actividad que se ha de desarrollar comporta un elevadísimo riesgo para los pequeños propietarios. Carecer de experiencia constituye en sí la base fundamental de todas las demás causas que llevan al fracaso. Es necesario volver a subrayar el hecho de que no basta con contar con experiencia en materia de negocios, además es necesario contar con experiencia en el ramo en particular a la cual se dedique.
- **Falta de dinero/capital.** Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.
- **Mala ubicación.** La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Ella tiene suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema. Ubicarse en el mejor lugar comporta mayores gastos en concepto de alquiler y menores niveles de gastos en publicidad; razones éstas, como las anteriormente mencionadas que deben

evaluarse convenientemente a la hora de evitar inconvenientes para el desarrollo de las futuras operaciones de la empresa.

- **Falta de enfoque.** La ausencia o escaso nivel de enfoque constituye uno de las principales causas de fracasos. Querer serlo todo para todos es algo insostenible en el tiempo. Ello está motivado en la incapacidad de atender eficaz y eficientemente todos los rubros y clientes, debido a no contar ni con los recursos humanos, ni materiales, ni dirigenciales para atenderlos de manera óptima. Generalmente ésta falta de enfoque lleva entre otras cosas a un mal manejo de inventarios, donde se acumulan artículos de baja rotación que aparte de reducir los niveles de rentabilidad, quitan liquidez a la empresa.
- **Mal manejo de inventarios.** Relacionado al punto anterior, como así también a la carencia de información relevante y oportuna, lleva a la empresa a acumular insumos y productos finales, o artículos de reventa en una cantidad y proporción superior a la necesaria. Este punto se relaciona también muy directamente con los altos niveles de desperdicios y despilfarros.
- **Excesivas inversiones en activos fijos.** Querer hacer efectos demostrativos mediante costosos gastos en remodelaciones, y máquinas por encima de las necesidades y capacidades inmediatas de la empresa. Estos gastos en activos fijos quitan capacidad de liquidez. Muchas veces lo que pretende el empresario es tener lo último en materia tecnológica sin saber bien porqué. Sólo contando con importantes fondos propios, y estando motivados ellos en un efecto directo sobre los niveles de ingresos, estará justificados tales tipos y niveles de gastos.
- **Falencias en materia de créditos y cobranzas.** No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen

número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevarán a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez. Estos aspectos están directamente vinculados con otras falencias de la empresa como son la falta de sistemas confiables de información interna y la falta de adaptación al entorno.

- **Problemas de comercialización.** Los mismos tienden a dificultar y hacer poco rentables inclusive a los mejores productos y servicios que se tenga en oferta. Planificar debidamente los sistemas de comercialización y distribución, gestionando debidamente los precios, publicidad y canales de distribución es de importancia fundamental.
- **Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez.** Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.

(Zapata , 2004) Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar,

modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: ...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

(Vargas, (2005)) sostiene en su tesis: “El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana”. Investigó el financiamiento para la mediana empresa y concluye: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI.

Agrega Vargas, que la mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin

embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito. Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento.

Es más Vargas, sostiene que entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.

Concluye Vargas, que existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito. La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

(Cordova Flores , 2015) en su tesis “Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado de Aragua” en Venezuela, cuyo objetivo general fue: Evaluar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las PYME del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua. El estudio se enmarco dentro de un diseño metodológico no

experimental transaccional, del tipo de investigación de campo, con un nivel descriptivo, cuya población estuvo compuesta por cuarenta (40) Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), de la cual se seleccionó una muestra intencionada de quince (15) unidades. Se empleó como técnica la encuesta, bajo el instrumento de recolección de datos el cuestionario, a través de la escala de Likert,. La información recabada a través de estos instrumentos fue procesada por medio de un análisis cuantitativo, que permitió la presentación de los resultados por medio de TABLAS de frecuencia y gráfico de torta, así como su respectiva interpretación.

En tal dirección, efectuado el análisis de los datos, junto con la revisión de las fuentes documentales y considerando la metodología establecida se puede concluir que las pyme objeto de estudio carecen de un proceso de planificación financiera sólido y enfoques orientados a la optimización de los recursos y capacidades internas y externas, para una buena administración y ejecución de sus estrategias financieras dirigidas a la sostenibilidad y crecimiento, lo cual las coloca en situación de riesgo frente a las condiciones de cambios políticos, sociales y económicos del país, Partiendo de esta perspectiva se recomiendan una serie de acciones para el desarrollo del proceso del plan financiero y estrategias para garantizar la sostenibilidad y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas del sector.

(Espinoza, (2009)) en Las microempresas ¿pueden crecer? Manifiesta que en América Latina una microempresa puede ser ubicada en tres diferentes categorías: en primer lugar se encuentran las microempresas denominadas de subsistencia, que son aquellas que ayudan a completar los ingresos de las familias latinoamericanas y son formadas por 1 ó 2 personas. Otro grupo lo integran las microempresas, denominadas de acumulación simple, que tienen entre tres y cinco empleados, las cuales además de generar un ingreso familiar, logran un pequeño nivel de ahorro que sirve para la

mejora de la producción.

Agrega Espinoza; están las microempresas de expansión, que son microempresas con un mayor nivel de sofisticación pues tienen más empleados y logran acumular un mejor ahorro el cual destinan para la compra de activos fijos, como por ejemplo la adquisición de un vehículo para transportar sus productos e insumos la compra de pequeñas máquinas industriales para la mejora de la eficiencia. Esta clasificación inicial nos permite visualizar con mayor claridad, las necesidades económicas de los microempresas, pues, al parecer queda claro que detrás del fenómeno de la microempresa mundial, se ubica una de las pistas de un modelo de desarrollo económico y social de presente y futuro para cualquier país.

Cuando un microempresario requiere de un apoyo financiero para crecer, con la compra de una máquina, la adquisición de inventarios a más bajo precio, la compra de un vehículo para la distribución de sus productos, etc., se enfrenta a una serie de requisitos que muchas veces no saben cómo solventar, lo cual hace que desistan de sus propósitos de crecimiento, dejando pasar la oportunidad para tiempos mejores. Existen 3737,000 microempresas en México, las cuales representan el 95.6% del porcentaje total. empresas, mismas que en su mayoría no logran superar la clasificación establecida ni generar más empleos

Por otro lado, Vela L (Vela, 2008) en su tesis “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas”. Enfatizó la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir

sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave.

Continua Vela, el reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las Mypes es la oferta organizada de las Mypes para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario para la articulación productiva de las Mypes con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza.

Para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable la formalización de las Mypes que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las Mypes y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las Mypes por falta de financiamiento.

Concluye Vela, el reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos agro industriales de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las Mypes , la mediana y gran empresa, las instituciones financieras, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor, con mecanismos de intervención del Estado y/o instituciones en el mercado, que asegure la ejecución de proyectos productivos de alto impacto social.

(Saavedra, (2011) sostiene en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeña empresa del sector turismo rubro agencias de viaje, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2009-2010”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo - rubro agencia de viajes del distrito de Callería Pucallpa, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 14, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, cuyos principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: a) Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, en un 70% son sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa. d) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial. e) Del 100% de los encuestados, el 50% y 40%, posee dos trabajadores permanentes y un trabajador eventual dentro de su negocio. Respecto al financiamiento: g) Del 100% de encuestados, el 67% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. h) El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron su crédito en capital de trabajo.

Agrega Saavedra, Respecto a la capacitación: j) Del 100% de los encuestados, el 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años la cual fue en otro tipo de tema que no se especifica en un 50%. l) Del 100% de los representantes encuestados, el 50% manifestó que su personal si ha recibido capacitación. m) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% declaro que si considera que la capacitación es una inversión.

Concluye Saavedra, Respecto a la rentabilidad: o) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% no precisó si el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa. p) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% manifestó que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de la empresa q) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado en los dos últimos años.

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad o localidad de la provincia de Coronel Portillo del departamento de Ucayali; sobre nuestras variables y unidades de análisis.

(Alvis , (2014)) en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeña empresa del sector servicio rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2009-2010)”. La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro estudios contables del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 17 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 77% son del sexo masculino; el 100% tiene universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. Respecto al financiamiento: El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las

entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación: El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 72% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; Respecto a la rentabilidad: El 72% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Teorías Financiamiento.

Las actuales teorías parten de las críticas al pensamiento de Modigliani y Miller (1957) (Modigliani & Miller , (1,957) en “Las teorías sobre estructura financiera óptima”. En cuanto a “la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido”. Lo dicho se hace efectivo en mercados perfectos, donde las acreencias y el capital propio son considerados como sustitutos.

- **Teoría de Modigliane y Miller M&M:** Fueron los pioneros en sustentar de forma teórica la estructura financiera de las empresas, con el propósito principal de analizar cómo afecta sobre el valor de la entidad. En términos tradicionales, una estructura financiera ideal sería la que eleve al máximo el valor de la institución y que reduzca al mínimo el costo del capital.

Al respecto, Brioso y Vigier, en “La Estructura del Financiamiento PYME”, manifiestan que cualquier entidad que recién inicia o ya en operaciones necesita financiarse en el tiempo, para lo cual hay dos vías: las fuentes externas (entidades financieras formales e informales) y el financiamiento propio.

Capital Propio

Ahorros individuales: Gran parte de los emprendimientos surgen con ahorros personales como capital inicial. Además, se ve con frecuencia la utilización del endeudamiento con tarjetas en busca de financiar los proyectos.

Amistades y familiares: Es una forma de conseguir dinero sin mucha garantía exigida, a veces sin intereses o a intereses bajos, más como una ayuda para empezar la empresa.

Bancos: Es la fuente más común de financiamiento, que atenderá la solicitud de crédito si se dan las garantías para ello.

Las empresas de capital de inversión: Instituciones que ayudan a empresas en planes de expansión y/o creciendo, pueden ingresar como socios del negocio.

Puede dividirse al financiamiento de acuerdo al plazo.

Financiamiento a Corto Plazo

Es el financiamiento otorgado a un año calendario. Es utilizado principalmente para capital de trabajo, no se recomienda utilizarlo para Activos Fijos. Las formas de Financiamiento a Corto Plazo son:

El Financiamiento a corto plazo, otorgado por:

Préstamo comercial: Uso que se da a las cuentas por pagar de la organización, de la acumulación de deudas a corto plazo, que comprende a impuestos a pagar, cuentas por cobrar y de financiar inventarios para generar recursos.

Crédito bancario: Financiamiento a corto plazo obtenido de los bancos

estableciendo relaciones de función.

Línea de crédito: Disponibilidad de efectivo bancario, previo pacto de condiciones previas.

Financiamiento a Mediano y Largo Plazo

Son los créditos que se otorgan a plazos mayores al año, y que normalmente son utilizados en la adquisición de activos fijos para la empresa, esto es bienes materiales e inmuebles.

Las entidades que brindan intermediación financiera dan créditos a plazos no mayores a 5 años; pero existen entidades que otorgan líneas de financiamiento con topes de 15 años. Esta clase préstamos se pagan en cuotas, que pueden vencer al mes, o cada tres meses, etc., algunos consideran algún tiempo de gracia.

Es más, es la evaluación del pasivo estructural; esto es, saber el origen de los activos de la organización para distinguir sobre su origen y permanencia. Además, el financiamiento busca: la Maximización del precio de las acciones o aportes iniciales y maximizar la productividad del capital o maximizar el valor de la empresa, determinar las cantidades necesarias y procurar la obtención de estos recursos que desarrollen el aspecto estratégico de la empresa, minimizar costos de financiamiento y riesgos de falta de liquidez, manteniendo una línea permanente de obtención de recursos en cualquier momento.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento:** La distribución en la participación de la estructura de capital determinan el grado de riesgos en las inversiones, tanto para los que invierten como para los que se endeudan. Por lo que, a mayor participación de cierto componente en la composición del capital mayor será el riesgo de quien provea los recursos. Tomar decisiones en cuanto

a la estructura del capital involucra seleccionar entre arriesgar y recuperar lo que se espera. El endeudamiento adicional incrementa el riesgo de la empresa; a pesar de todo, estos recursos adicionales podrían significar una mayor recuperación de la inversión.

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

Finalmente, Domínguez precise algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se

considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2. Teoría de capacitación.

(Gore, (2015) afirma que, una buena capacitación surge de la observación de comportamientos verdaderos, reconocer las consecuencias no esperadas y de allí analizar las situaciones en que esos comportamientos fueron aprendidos repitiendo después la acción que incluyen el ensayo de nuevos comportamientos.

Un concepto de Competencias habla de las capacidades de las empresas y que son permanentes para la organización.

De forma colectiva. Capacidad clave es la que resulta muy singular, valorada por los consumidores, de poca asimilación y adaptada a la organización. No todas las capacidades son claves. Las de tipo individual o personal, la que tiene relación con una competencia superada, si lo que se puede hacer es superior a lo del resto.

Estas capacidades personales son valiosas cuando pueden integrarse a las capacidades esenciales de la organización. Hay un mutuo refuerzo. Esta es la verdadera contribución de la capacitación.

- Identificación de cualidades de organización claves y cualidades personales valiosas y mantener preventivamente por medio de formas de generar, difundir y utilizar conocimiento en distintas áreas.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad.

Según, (Ferruz, (2000) rentabilidad es la ganancia de la inversión calculado por medio de la fórmula de equivalencia financiera. Es así, que trae

dos aspectos teóricos para estudiar la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

Markowitz indica que aquel que invierte lo hará eligiendo en medio de diversas opciones que ofertan maximizar el valor de beneficio actualizado. Fundamenta su teoría en la ley de los grandes números, que indica que el beneficio verdadero de una inversión corresponderá a un valor que se aproxima a la rentabilidad promedio que se espera. Observando esta teoría asumiremos la posible existencia de una inversión con máxima rentabilidad y mínimo riesgo que, resultaría ser la ideal para el que deba tomar una decisión razonada.

Concluye esta teoría, que la inversión con mayor rentabilidad actual no necesariamente será la que presenta el menor riesgo. Entonces, el inversionista podría lograr un incremento de su ganancia si asume un riesgo extra o si disminuye su riesgo sacrificando una porción de ganancia que espera obtener.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

Este modelo se originó en 1963 a partir del modelo diagonal de Sharpe que, de igual forma, resultó de una simplificación que el mismo autor hizo de un modelo original de Markowitz. Esto a raíz de que Sharpe consideraba que el modelo original requería de muchos cálculos porque era necesario conocer adecuadamente todas las covarianzas que existían entre cada par de títulos.

Clases de rentabilidad

De acuerdo (Sanchez J. P., (2002) se tienen dos clases de rentabilidad:

- La rentabilidad económica

Se refiere a un espacio de tiempo dado, de cuanto rinden los activos de una organización independientemente de cómo se financian. Cuando se quiere hacer una definición de indicador de rentabilidad económica se pueden

encontrar con muchas definiciones sobre resultado y también de inversión que se relacionan entre sí. Pero, generalmente se considera como concepto al que resulta antes de intereses e impuestos, y como definición de inversión al Activo total.

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

Este resultado antes de intereses e impuestos se identifica con el del ejercicio sin considerar los gastos económicos ocasionados por el endeudamiento y del gravamen a las sociedades. Al no considerar el gasto por gravamen societario lo que se quiere es evaluar la eficiencia de los recursos utilizados sin considerar los impuestos, los mismos que varían de acuerdo al tipo societario.

La rentabilidad financiera

Es una medida, que se refiere en un espacio de tiempo dado, de la utilidad obtenida por el capital propio, normalmente sin considerar la distribución del resultado.

Para calcular la rentabilidad financiera, resulta más simple expresar el cálculo de la siguiente manera:

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

Para definir al resultado se suele utilizar el término resultado neto, siendo éste el resultado del ejercicio.

2.3. Marco conceptual.

- Conceptos de financiamiento

El financiamiento es el medio por el cual un individuo u organización consiguen recursos para una inversión específica, ya sea para la adquisición de bienes y servicios, o para el pago de proveedores (Definición de, s.f.).
(Definición s.f), s.f.)

Financiamiento es el grupo de medios financieros que serán destinados a la realización de una actividad o emprendimiento económico. Estos recursos provienen de créditos de entidades financieras privadas o públicas, en adición a los medios propios. (Definición ABC,, (2,014)

- **Conceptos de capacitación**

Capacitación se conceptúa como la actividad organizada, diseñada y constante cuya finalidad principal es la preparación, desarrollo e integración del personal a la labor productiva, por medio de la recepción de instrucciones, conocimiento, desarrollar aptitudes y actividades requeridas para desempeñar mejor su labor los empleados en la actualidad y en el futuro cargo que desempeñarán, y que les hará que puedan adaptarse a lo que exige su trabajo.
(Martínez, 2009)

Capacitar, es también, proporcionar métodos utilizados por los empleados dentro de la organización, así como las habilidades necesarias para desarrollar su labor, puede abarcar desde pequeñas lecciones sobre aspectos básicos hasta un curso completo que permita al capacitado comprender cómo funciona un sistema nuevo, puede tratarse de aspectos teóricos o prácticos o en el mejor de los casos, una combinación de ambos.

Capacitación es organizar una serie de medios planificados, en busca de lograr que una persona alcance habilidades, valías o instrucciones teóricas, para permitir la realización de actividades o laborar en un campo específico,

eficientemente. Deberá tenerse ciertos requisitos que se buscan potenciar con la capacitación. (Definicion, 2,014)

- **Definiciones de la rentabilidad**

Rentabilidad es la relación existente entre la ganancia obtenida y lo que se invirtió para alcanzar esa utilidad, permite medir cuan efectiva es la gerencia, en cuanto a la utilidad obtenida en actividades comerciales y al utilizar la inversión, además de su nivel y cuan regular es la tendencia propensión de las utilidades.

Rentabilidad es la ganancia económica que se obtuvo por labores comerciales de compra y venta de bienes y servicios. La búsqueda de la rentabilidad es el motor que mueve a las empresas de inversiones y que las obliga a innovarse de forma constante, a buscar la apertura de mercados, etc. Este factor es calculado de acuerdo a una inversión hecha y es expresado de forma porcentual. (Definición.mx, s.f.)

- **Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

(Aspilcueta , (sf) sostiene que según el Artículo 4º de la Ley **MYPE, 30056** establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Único Ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1076). Aspilcueta, manifiesta que es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo

ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. **Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:**

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

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

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

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo,

pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Micro y pequeñas empresas. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Micro y pequeñas empresas al menos el 40% de lo que requiere.

Artículo de las Micro y pequeñas empresas

Artículo 27.- Acceso al financiamiento. El estado promueve el acceso de MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

Artículo 36.- Acceso a la formalización. - El estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Artículo 42.- Régimen tributario de las MYPE. El régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

Artículo 43.- Objeto (Artículo Modificado por el Artículo 2 de la Ley N^a 27751, del 27/07/2006) 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.

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

de acuerdo con las normas sobre la materia.

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

Artículo 12°. - Contabilidad completa:

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

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

Según, la Ley de Micro y pequeñas empresas D.S. N° 007-2007-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

III. HIPOTESIS

Mi trabajo de investigación no tiene hipótesis por ser descriptivo

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento,

Capacitación y rentabilidad.

4.2. Población y Muestra

4.2.1. Población

La población estuvo conformada por 31 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en

4.2.2. Muestra.

La muestra está constituida por 31 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Callería, 2017, lo mismo que representa el 100% de la población. Cabe indicar y resaltar la predisposición de los representantes de las mypes de las mismas que contribuyeron respondiendo las encuestas.

4.2.3. Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados que se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Hernández S., Fernández

4.2.4.No experimental

La investigación fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados.

4.2.5. Transversal

Porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su caracterización en interrelación en un momento dado.

4.2.6. Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador.

4.2.7.Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”.

4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria completa Secundaria completa Universidad incompleta Universidad completa
		Estado civil	Otros Soltero Casado Conviviente
		Profesión	Mecanico Comerciante Contador
		Ocupacion	Tecnico mecanico Comerciante Contador

Fuente: Cayetano (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Tiempo o año que se encuentra en el negocio las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017	Nominal: 6 a 8 años 2 a 5 años
		Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017	Razón Mype formal
		Número de trabajadores de trabajadores permanentes del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería 2017	Razón: 01 02 03
		Número de trabajadores eventuales del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería 2017	01 02 04
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017	Nominal. Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Fuente: Cayetano (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Financiamiento de actividad productiva	Nominal: Si
		Si el financiamiento es de terceros	Nominal: Si
		Tasa de interés mensual que paga	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidades no bancarias	Nominal: Cajas
		Pago de tasa de interés no bancaria	Cuantitativo: Especificar interés
		Pago de interés a prestamistas o usureros	Nominal: si --
		Tasa de interés cobrada por prestamistas usureros	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Otros a especificar	Nominal: no --
		Tasa de interés que paga otros	Nominal: no
		Entidades que otorgan mayores facilidades: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Los créditos otorgados son montos solicitados	Nominal: Si No
		Monto promedio de crédito otorgado	Cuantitativo Especificar
		Tiempo de crédito solicitado Corto plazo Largo plazo	Nominal: Si Si
Inversión del crédito financiero	Nominal Si		

Fuente: Cayetano (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos No precisa
		Tipo de curso que se capacitaron	Nominal: Inversión de crédito Gestión empresarial Marketing
		El personal de su empresa percibió capacitación	Nominal Si No
		La capacitación es una inversión como empresario	Nominal: Si No
		Considera la capacitación del personal es relevante	Nominal. Si No
		Tema en que se capacitaron los trabajadores	Nominal: Gestión empresarial Gestión financiera

Fuente: Cayetano (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes del distrito de Callería, 2017 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado los últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha disminuido los últimos años	Nominal: Si No

Fuente: Cayetano (2017)

4.4. Técnicas e instrumentos

4.4.1. Técnicas

Para el recojo de información de la investigación, se aplicará la técnica de la encuesta.

4.4.2. Instrumento

Para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

4.5. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtendrán las TABLAS y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 31 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.	
		ESPECÍFICOS							
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro, motopartes del distrito de Callería, 2017.	Micro y pequeñas Empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Número de trabajadores	DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	MUESTRA Estará conformada por 31 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.							
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Financiamiento	Bancos	Bancos	Forma de financiamiento	Entidades financieras		
					Interés	Tasa de interés			
					Monto	Monto del crédito			
					Plazos	Plazo del crédito			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Capacitación	Personal	Permanente Eventual				
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación				
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad				
				Capacitación	Mejora rentabilidad				
				Tipos	Económica Financiera				

4.7. Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 7, 94, 97, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad está obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

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

4.7.2. Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

4.7.3. Justicia

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

V. RESULTADOS

5.1. Resultado.

TABLA N° 1.
LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Edad de los representantes	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	De 18 a 25 años	6	19.00
	De 25 a 40 años	8	26.00
	De 40 a mas años	17	55.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas

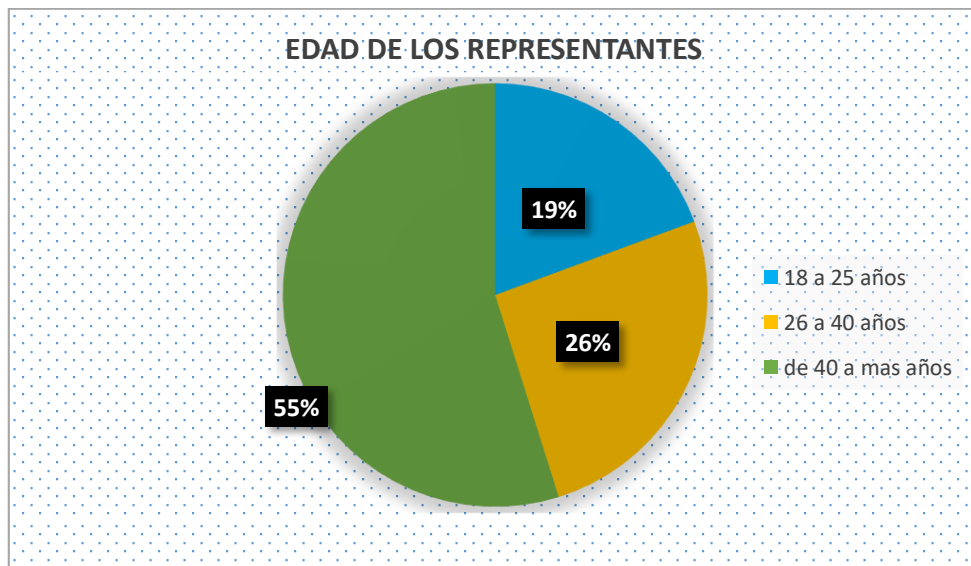


GRAFICO N° 1: EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Fuente: TABLA N° 01.

TABLA N° 02

TABLA 2. EL GENERO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Genero de los representantes		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Femenino	13	42.00
	Masculino	18	58.00
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

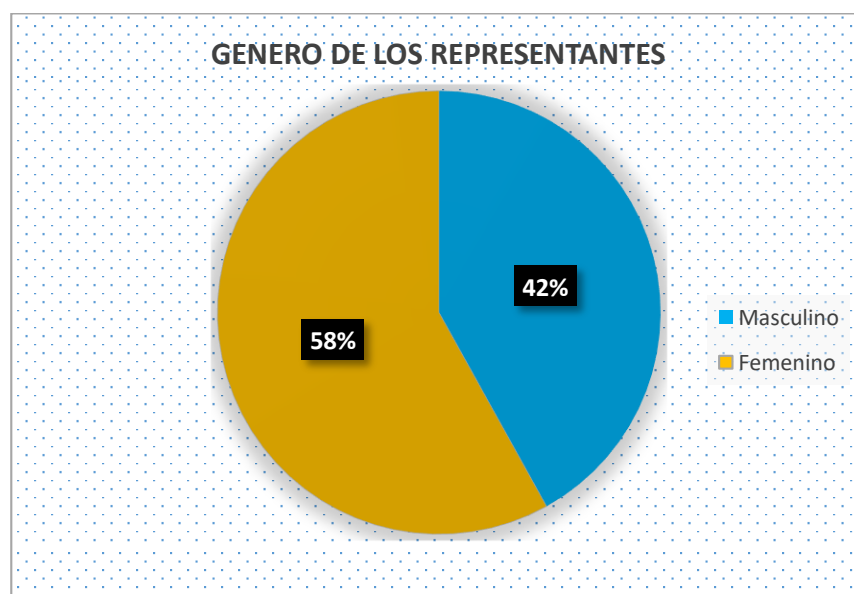


GRAFICO N° 2. EL GÉNERO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2,017

Fuente: TABLA N° 02

TABLA N° 3.

**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2017**

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Primaria completa	8	26.00
Secundaria completa	14	45.00
Superior no universitaria	6	19.00
Superior universitaria completa	3	10.00
Total	31	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

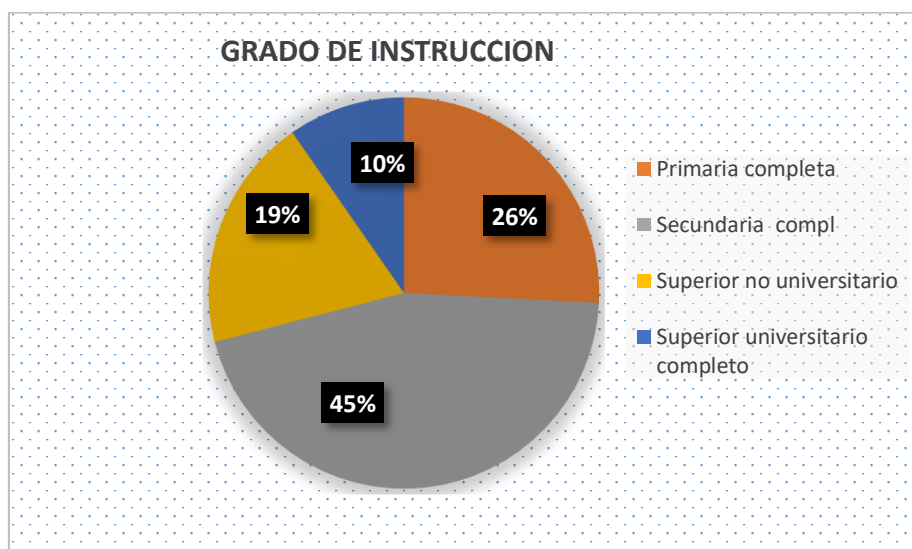


GRAFICO N° 3. EL GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 03

TABLA N° 4.

**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Estado civil de los representantes.		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Casado	7	23.00
	Conviviente	14	45.00
	Soltero	10	32.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

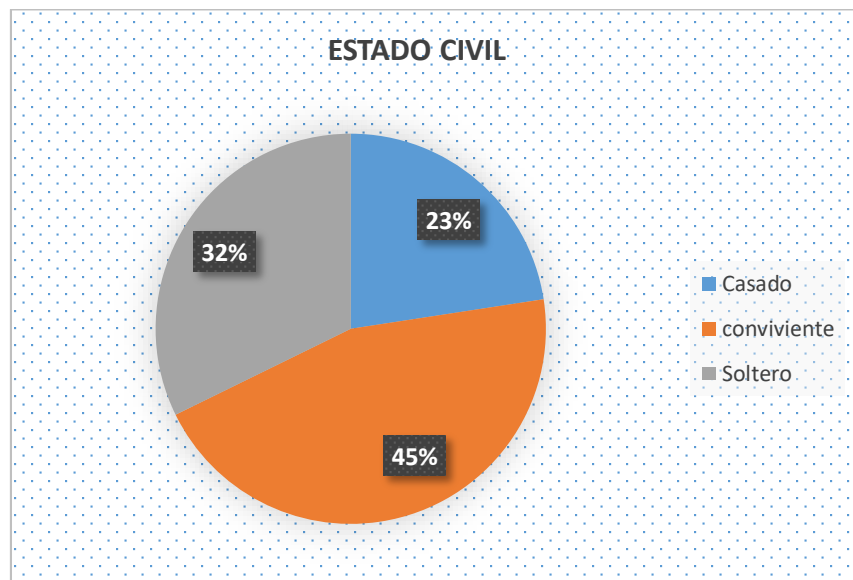


GRAFICO N° 4. EL ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2,017.

Fuente: TABLA N° 04

TABLA N° 5

**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Profesión de los representantes		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Mecánico	6	19.00
	Comerciante	18	58.00
	Contador	7	23.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la Micro y pequeñas empresas.

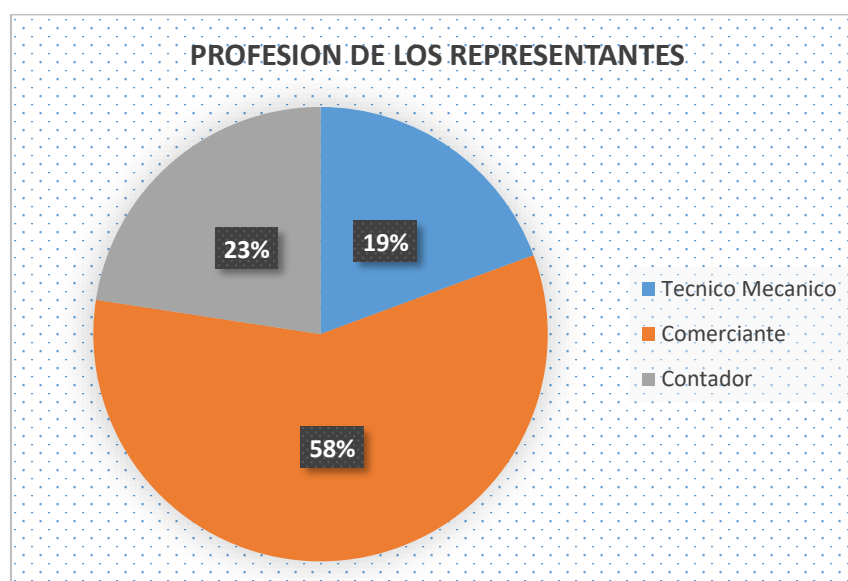


GRAFICO N° 5. LA PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

FUENTE: TABLA N° 05

TABLA N° 6

**OCUPACION DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Ocupación de los representantes	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Contador	2	6.00
	Comerciante	20	65.00
	Técnico mecánico	9	29.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la Micro y pequeñas empresas.

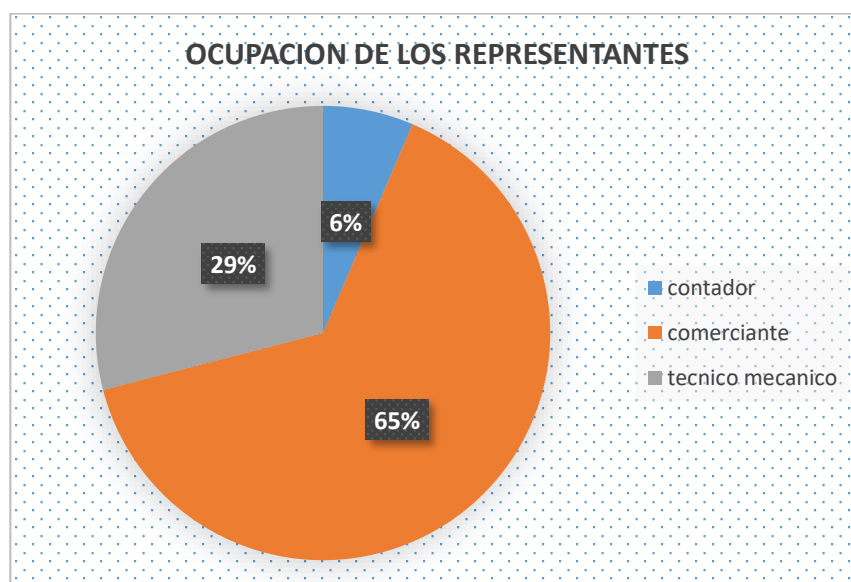


GRAFICO N°6. LA OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 06

TABLA N° 7

**TIEMPO Y AÑO EN QUE SE ENCUENTRA EN EL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Tiempo o año en que se encuentra en el rubro		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	6 a 8 años	7	23.00
	2 a 5 años	24	77.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

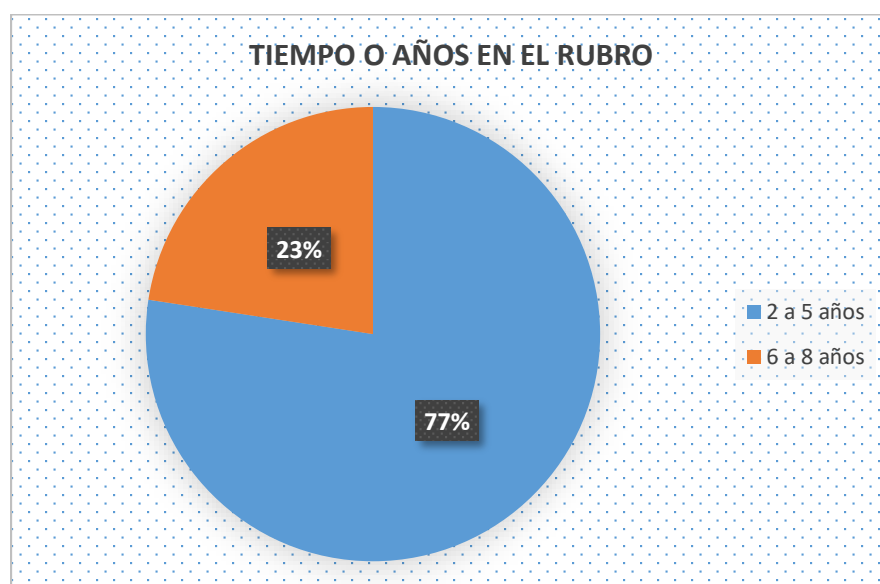


GRAFICO N° 7. TIEMPO EN QUE SE ENCUENTRA EN EL RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 07

TABLE N° 8

**FORMALIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Formalidad de las mypes	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Mype Formal	31	100.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los microempresarios, setiembre 2018

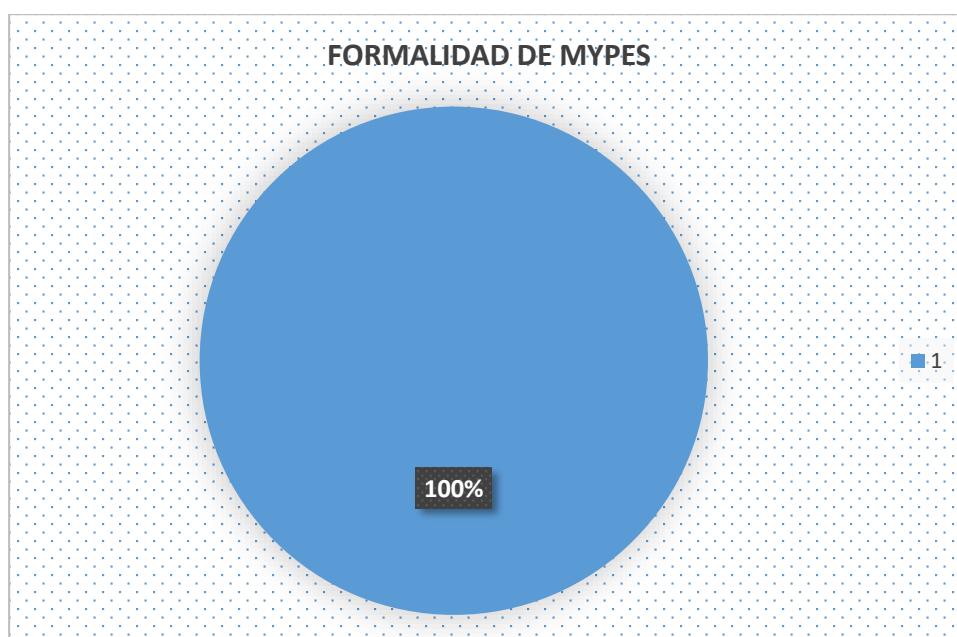


GRAFICO N° 8. FORMALIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 08

TABLA N° 9.

**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Número de trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	13.00
Trabajadores permanentes 1	14	45.00
Trabajadores permanentes 2	11	36.00
Trabajadores permanentes 3	2	6.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la Micro y pequeñas empresas.

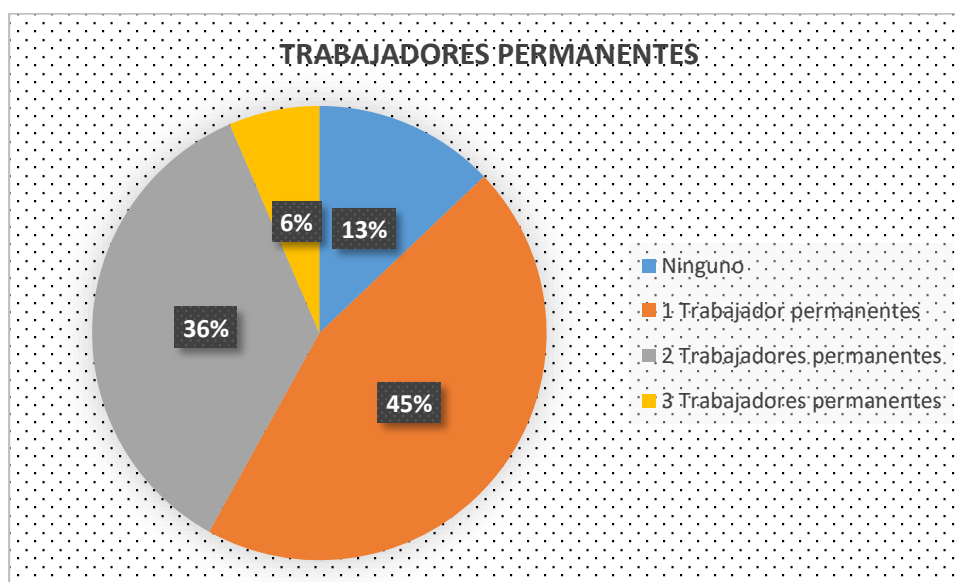


GRAFICO N°9. EL NÚMERO DE LOS TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 09

TABLA N° 10.

**NUMERO DE LOS TRABAJADORES EVENTUALES EN LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2017**

Número de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje
Trabajadores eventuales 1	11	36.00
Trabajadores eventuales 4	14	45.00
Trabajadores eventuales 2	6	19.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

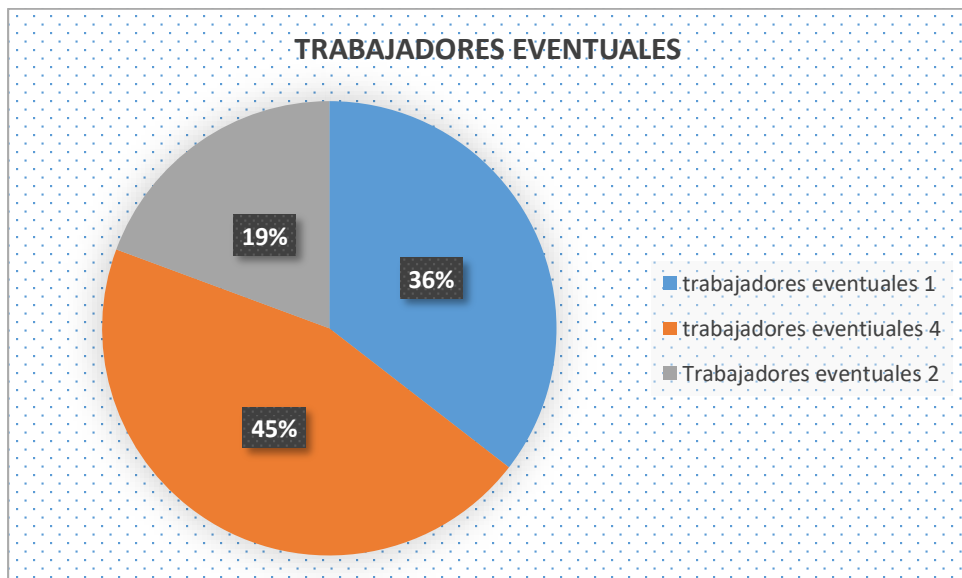


GRAFICO N°10. NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 10

TABLA N° 11.

**MOTIVO DE FORMACION DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES S DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Motivo de formación de mypes	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Obtención de ganancia	15	48.00
	Subsistencia	16	52.00
	Total	31	100,00

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

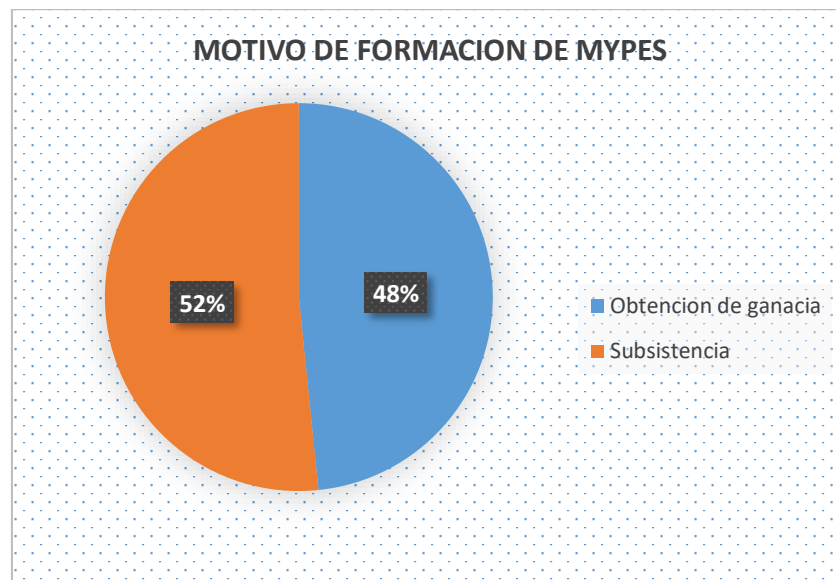


GRAFICO N°11. MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 11

TABLA N° 12.

**COMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Como financia su actividad	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	No precisa	8	26.00
	Financiamiento de tercero	12	39.00
	Financiamiento propio	11	35.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

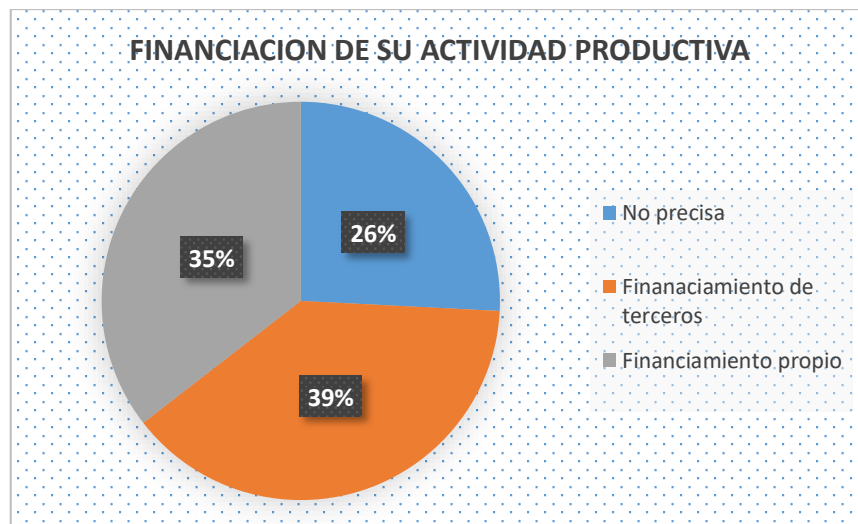


GRAFICO N°12. COMO FINANCIA SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 12

TABLA N° 13.

**SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2017**

Si el financiamiento es de terceros		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	12	39.00
	Bcp	16	51.00
	BBVA	3	10.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

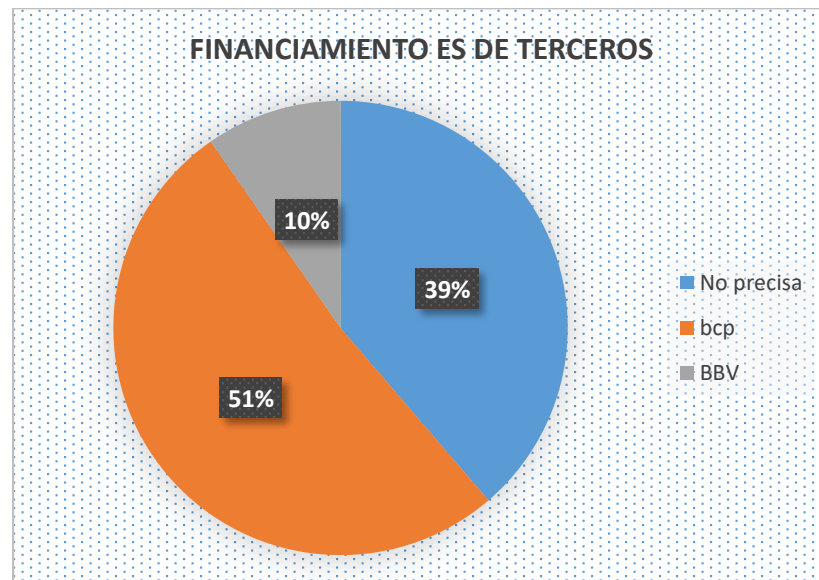


GRAFICO N°13. SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

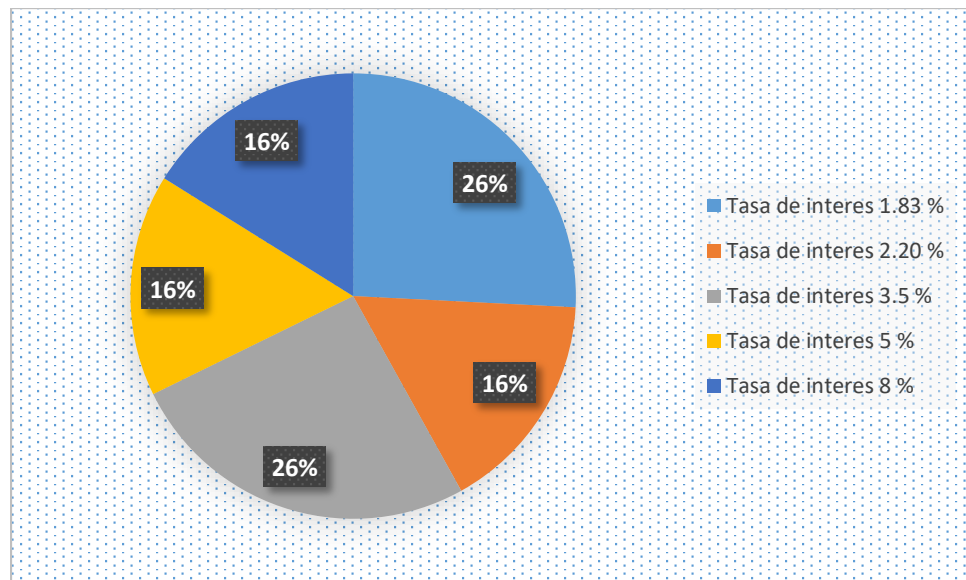
Fuente: TABLA N° 13

TABLA N° 14.

**QUE TASA DE INTERES PAGA LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Que tasa de interés bancaria paga	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Tasa de interés 1.83 %	8	26.00
Tasa de interés 2.20 %	5	16.00
Tasa de interés 3.5 %	8	26.00
Tasa de interés 5 %	5	16.00
Tasa de interes 8 %	5	16.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.



**GRAFICO N°14. TASA DE INTERÉS QUE PAGA MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.**

Fuente: TABLA N° 14.

TABLA N° 15

**ENTIDADES NO BANCARIAS DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Todos los encuestados financian sus actividades con entidades bancarias, como cajas rurales por obter el crédito rápido.		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Caja Piura	8	26.00
	Caja Luren	11	35.00
	Caja Maynas	12	39.00
	Entidades no bancarias no precisa	0	0
	Total	31	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

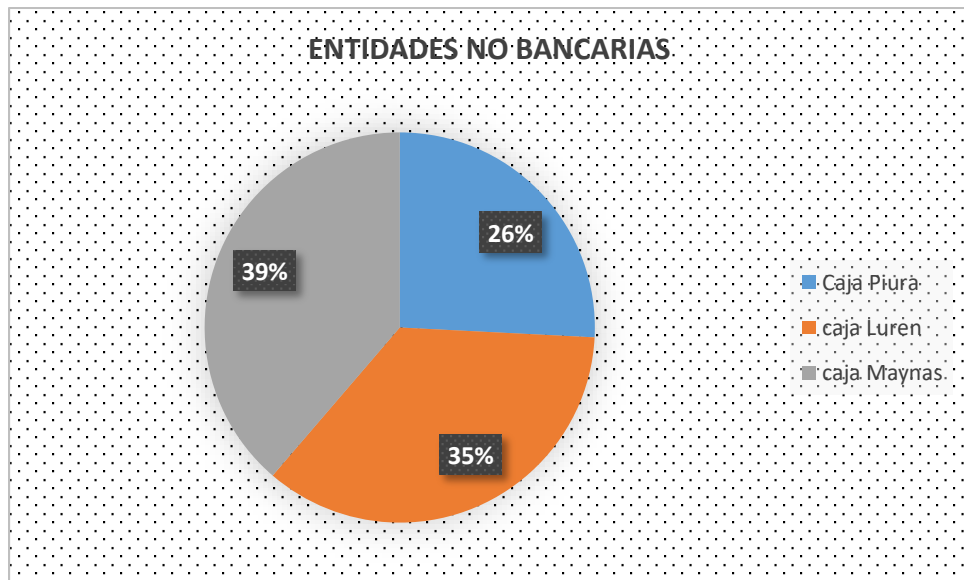


GRAFICO N°15. ENTIDADES NO BANCARIAS EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

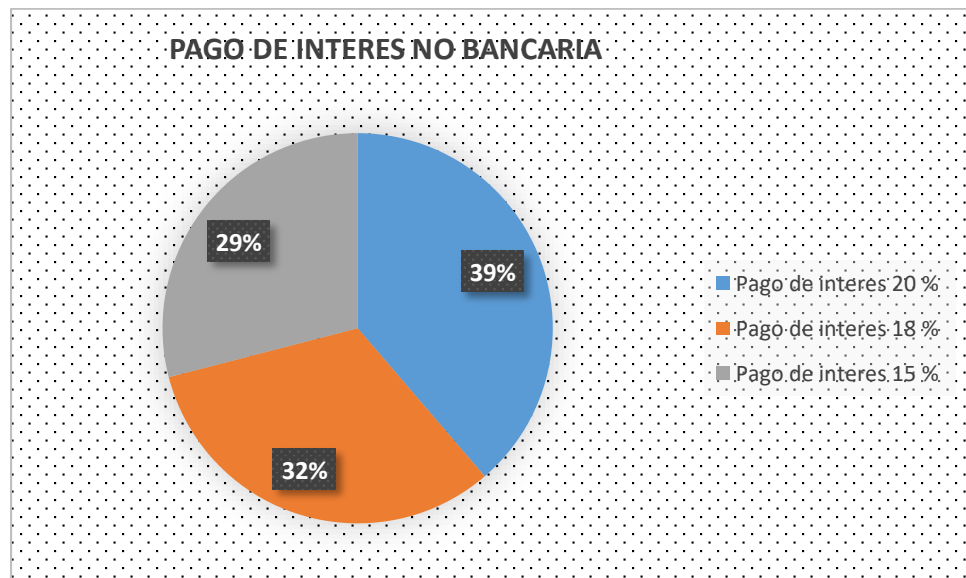
Fuente: TABLA N° 15

TABLA 16.

**PAGO DE INTERES NO BANCARIA DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Pago de tasa de interés no bancario		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Pago de interés 20 %	12	39.00
	Pago de interés 18 %	10	32.00
	Pago de interés 15 %	9	29.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.



**GRAFICO N° 16. PAGO DE INTERÉS EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.**

Fuente: TABLA N° 16.

TABLA N° 17

**PRESTAMISTAS Y USUREROS DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Prestamistas o usureros	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	19	61.00
Prestamistas o usurero	12	39.00
Válidos Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

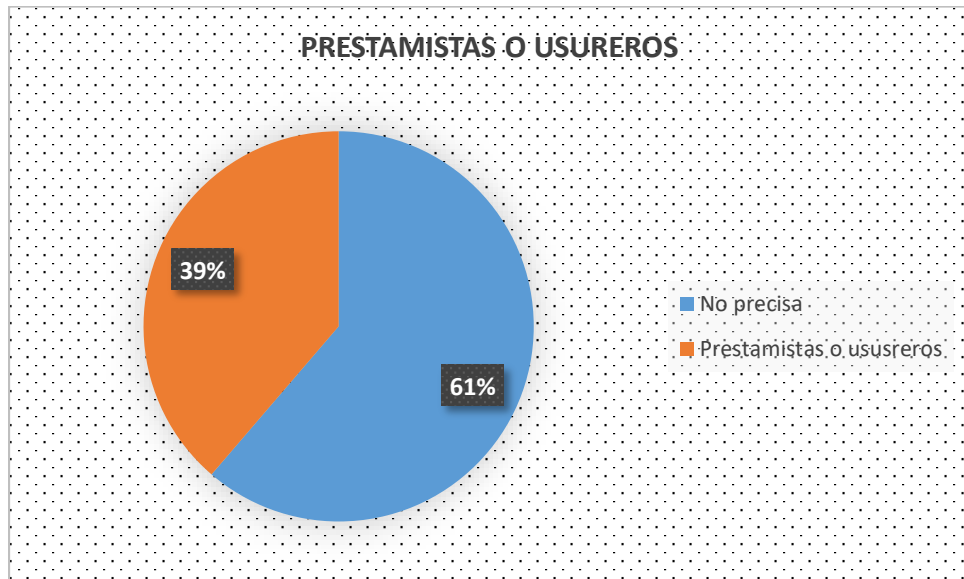


GRAFICO N° 17. PRÉSTAMOS O USUREROS EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 17.

TABLE N° 18.

**TASA DE INERES A PRESTAMISTAS O USUREROS DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2017**

Tasa de interés a prestamistas o usureros	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Tasa de interés 30%	7	23.00
Tasa de interés 25 %	6	19.00
Tasa de interés 20 %	18	58.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

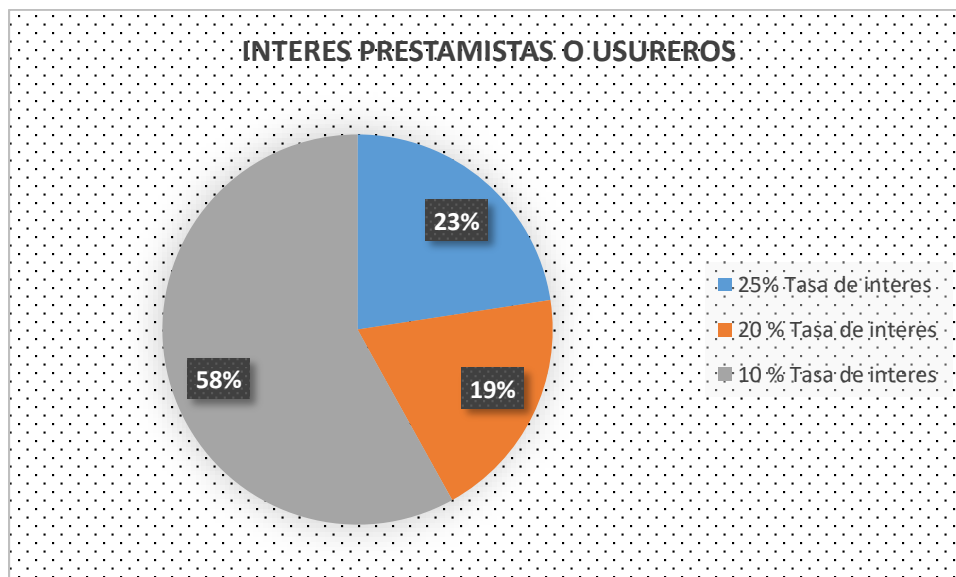


GRAFICO N°18. TASA DE INTERÉS A PRESTAMISTAS O USUREROS EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 18

TABLA N° 19.

**OTROS A ESPECIFICAR DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Otros a especificar	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Ninguna	31	100.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

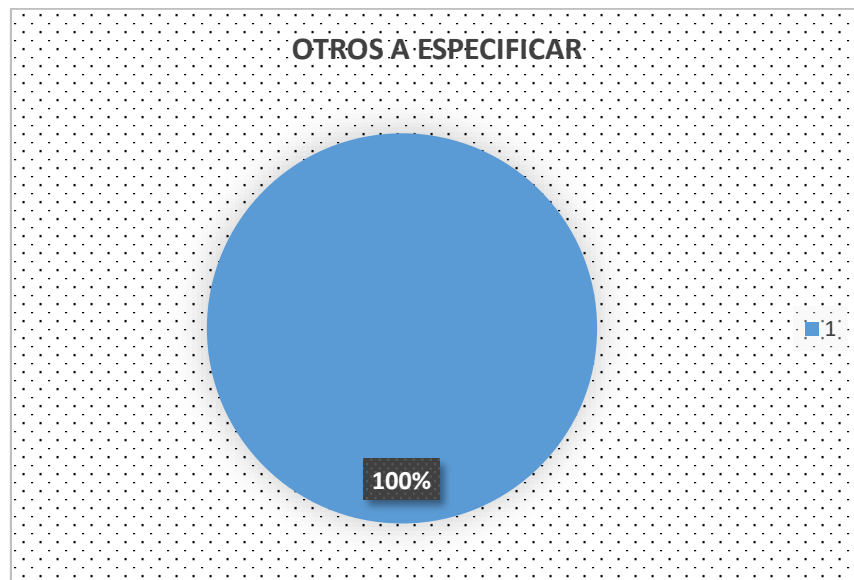


GRAFICO N° 19. OTROS A ESPECIFICAR EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

FUENTE: TABLA N° 19

TABLA N° 20

**TASA DE INTERES QUE PAGA A OTROS DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Tasa de interés que paga a otros	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
No precisa	31	100.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la Micro y pequeñas empresas.

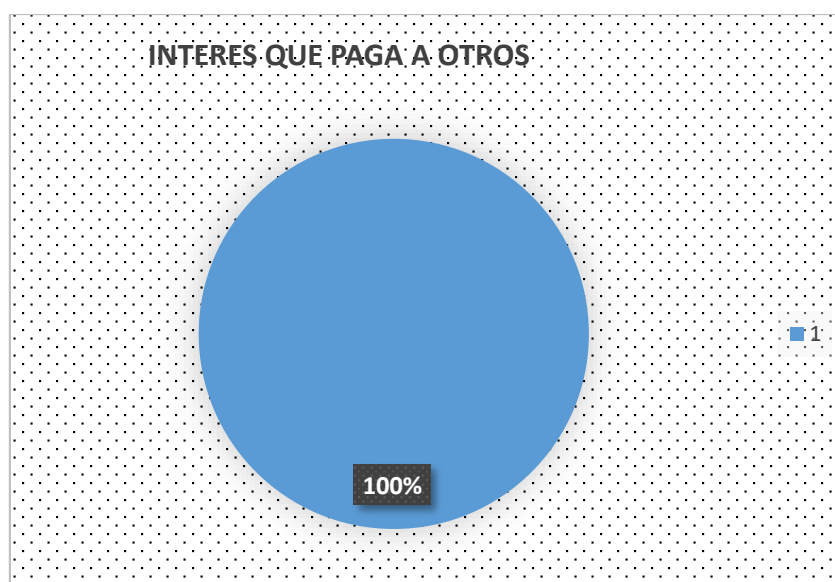


GRAFICO N° 20. TASA DE INTERÉS QUE PAGA A OTROS EN LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

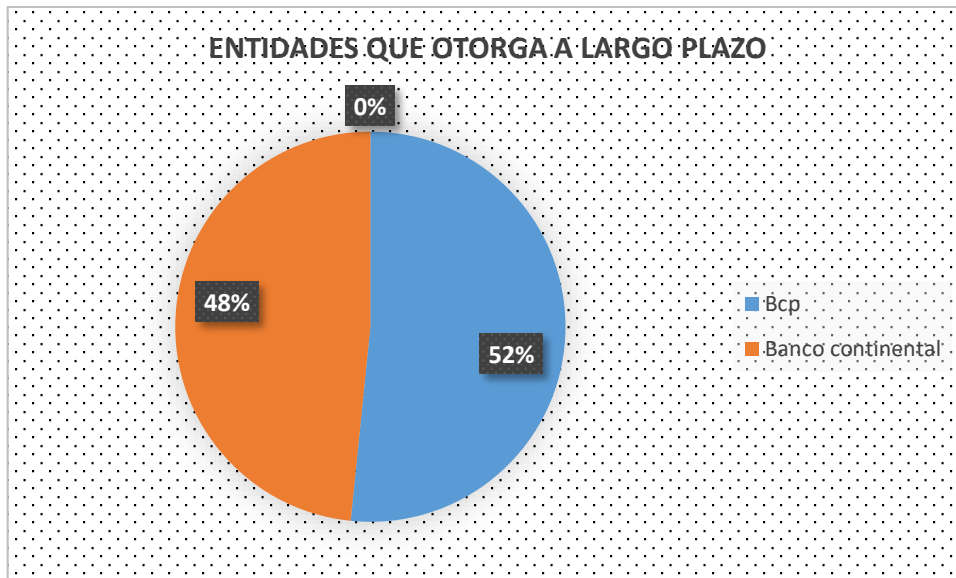
Fuente: TABLA N° 20

TABLA N° 21.

**ENTIDADES QUE OTORGAN A LARGO PLAZO DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Entidades que otorgan a largo plazo	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Bcp de Perú	16	52.00
	Banco continental	15	48.00
	Usureros	0	0
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.



**GRAFICO N°21. ENTIDADES QUE OTORGA A LARGO PLAZO EN LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.**

Fuente: TABLA N° 21.

TABLA N° 22.

**LOS CREDITOS OTORGADOS SON MONTOS SOLICITADOS DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2017**

Los créditos otorgados sn montos solicitados		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si precisa	11	35.00
	No precisa	20	65.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

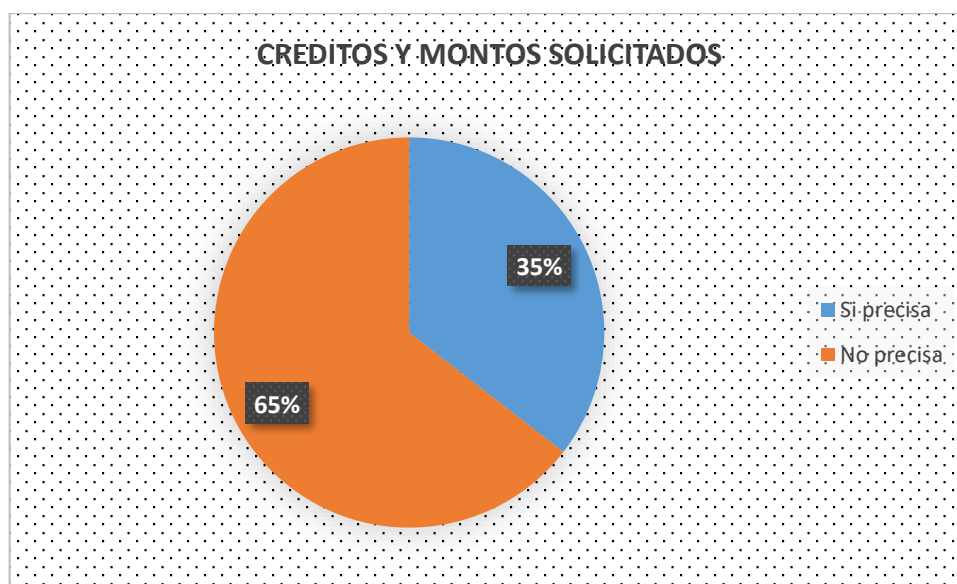


GRAFICO N° 22. LOS CRÉDITOS OTORGADOS SON MONTOS SOLICITADOS EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

FUENTE: TABLA N° 22.

TABLA N° 23.

MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

monto promedio de crédito otorgado		Frecuencia	Porcentaje
Valido	De 5,000 a 20,000	17	55.00
	De 20,000 a 50,000	14	45.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

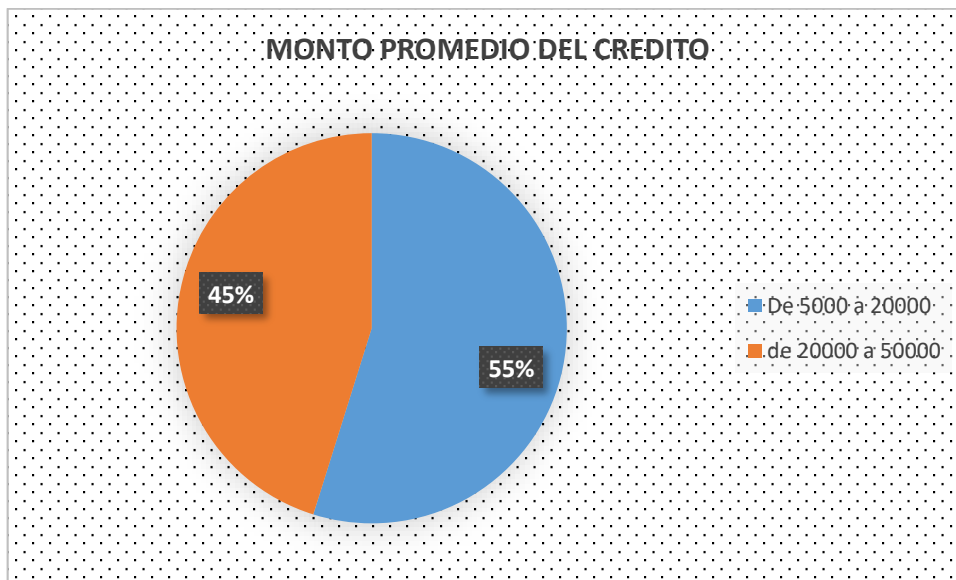


GRAFICO N° 23. MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 23.

TABLA N° 24.

**TIEMPO DE CREDITO SOLICITADO DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Tiempo de credito solicitado		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto plazo	13	42.00
	Largo plazo	18	58.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

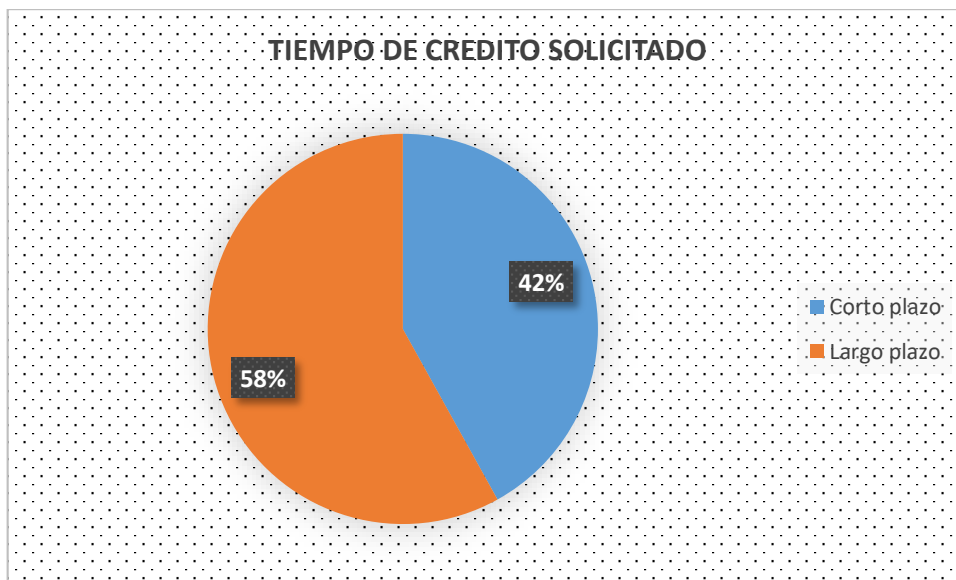


GRAFICO N°24. TIEMPO DE CRÉDITO SOLICITADO EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 24.

TABLA N° 25.

**INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO PARA LAS MYPES SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

Inversión de crédito financiero		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	29	94.00
	No	2	6.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mycro y pequeñas empresas.

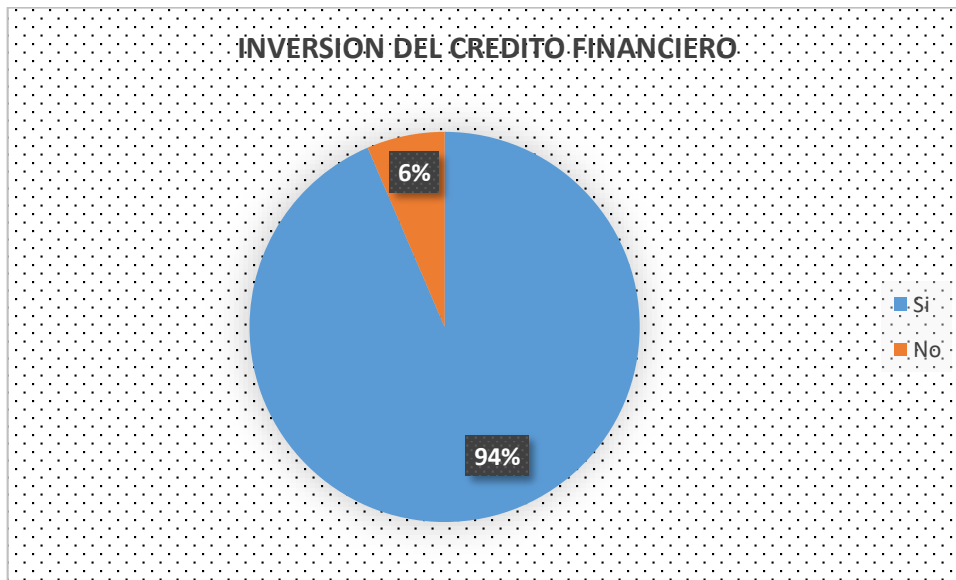


GRAFICO N° 25. INVERSIÓN DEL CRÉDITO SOLICITADO EN LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 25.

TABLA N° 26

**RECIBIO CAPACITACION PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2017**

Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Si	17	55.00
	No	14	45.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

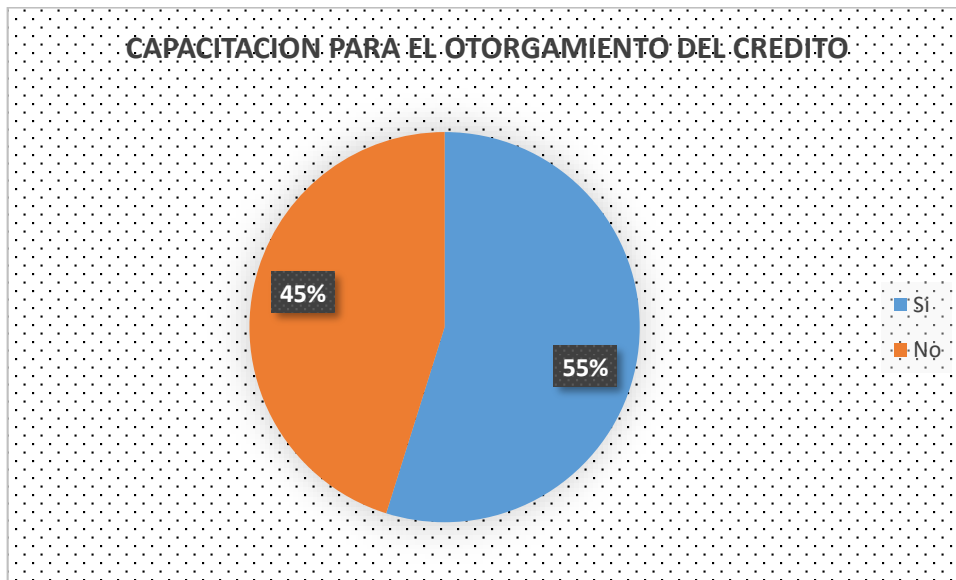


GRAFICO N°26. RECIBIÓ CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 26.

TABLA N° 27

GRAFICO N° 27. CUANTOS CURSOS DE CAPACITACION HAN TENIDO LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Cursos de capacitación que han tenido	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 curso	11	36.00
	2 cursos	5	16.00
	No precisa	15	48.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

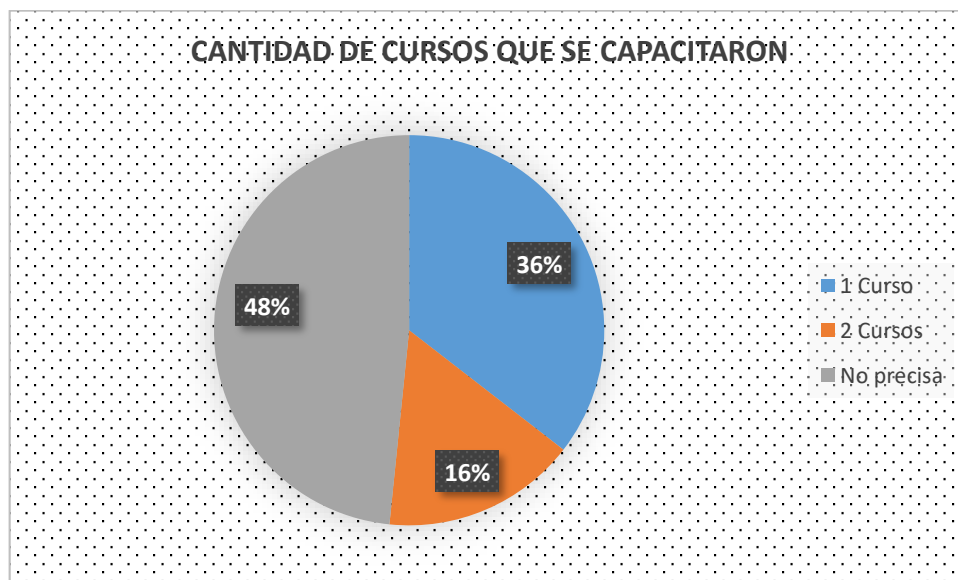


GRAFICO N° 27. CUANTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE OBTUVIERON LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 27.

TABLE N° 28.

**EN QUE TIPO DE CURSO RECIBIO CAPACITACION LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

En que tipo de curso recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Inversión crédito financiero	13	42.00
	Manejo Empresarial	15	48.00
	Administración	0	0
	Marketing	3	10.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de la Micro y pequeñas empresas.

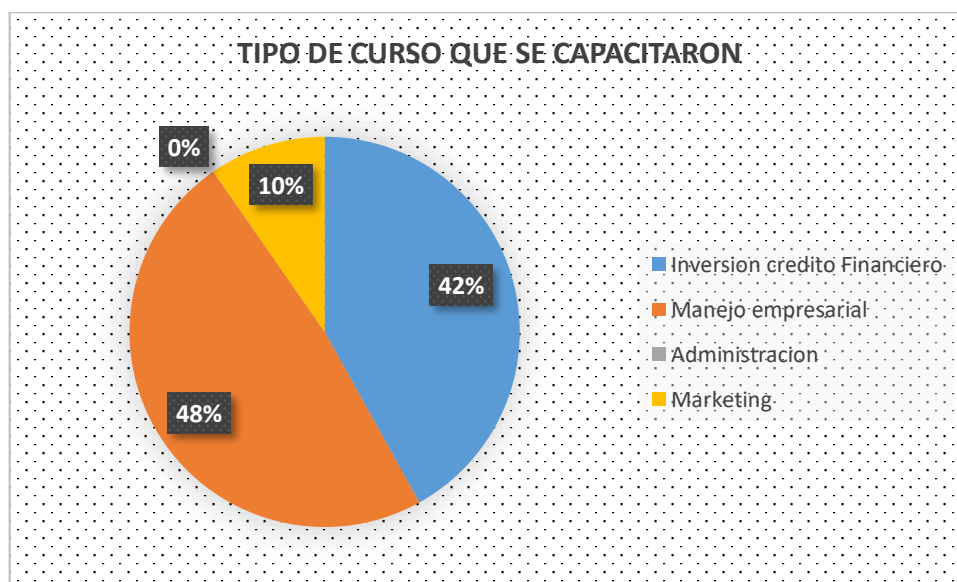


GRAFICO N°28. EN QUÉ TIPO DE CURSO RECIBIÓ CAPACITACIÓN EN LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 28.

TABLA N° 29.

**EL PERSONAL DE SU EMPRESA A RECIBIDO ALGUN TIPO DE CAPACITACION
EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

El personal de empresa a percibido algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	5	16.00
No	26	84.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

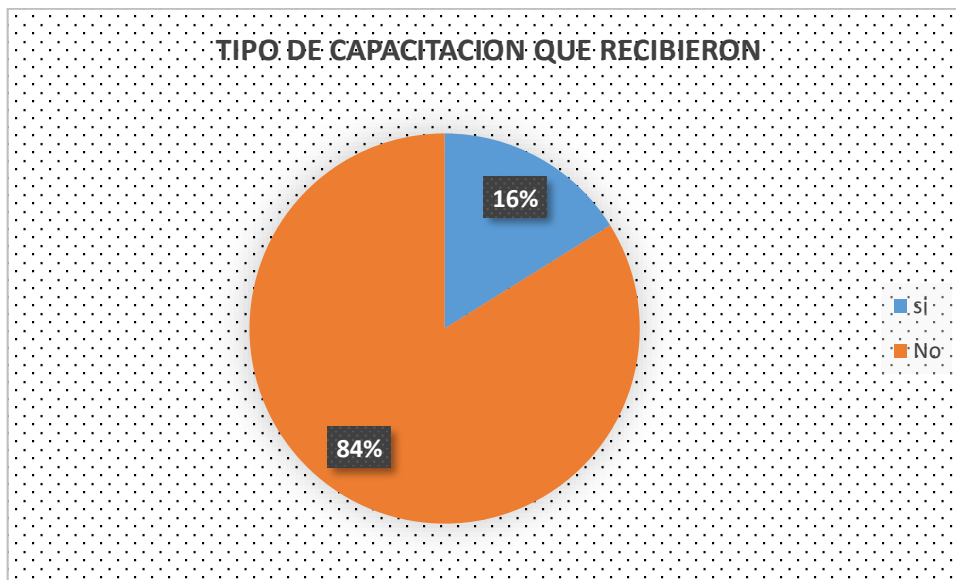


GRAFICO N°29. SU PERSONAL DE EMPRESA RECIBIÓ CAPACITACIÓN EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

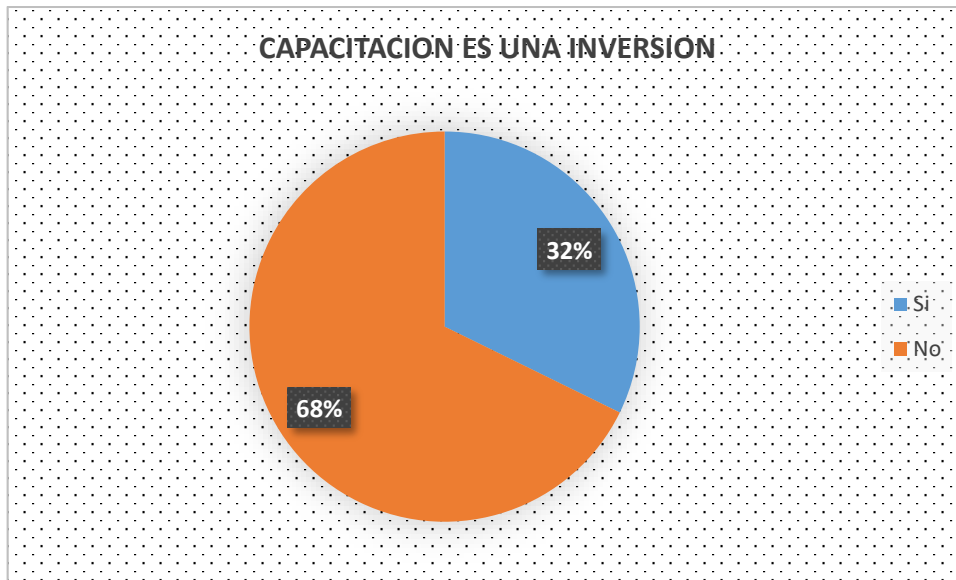
Fuente: TABLA N° 29.

TABLA N° 30.

**LA CAPACITACION ES UNA INVERSION EN LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017**

La capacitación es una inversión		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	10	32.00
	No	21	68.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.



**GRAFICO N°30. LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.**

Fuente: TABLA N° 30.

TABLA N° 31.

**CONSIDERA UD. LA CAPACITACION DE SU PERSONAL ES RELEVANTE EN
LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO
DE CALLERIA, 2017**

Considera Ud. La capacitación de su personal es relevante		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	58.00
	No	13	42.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

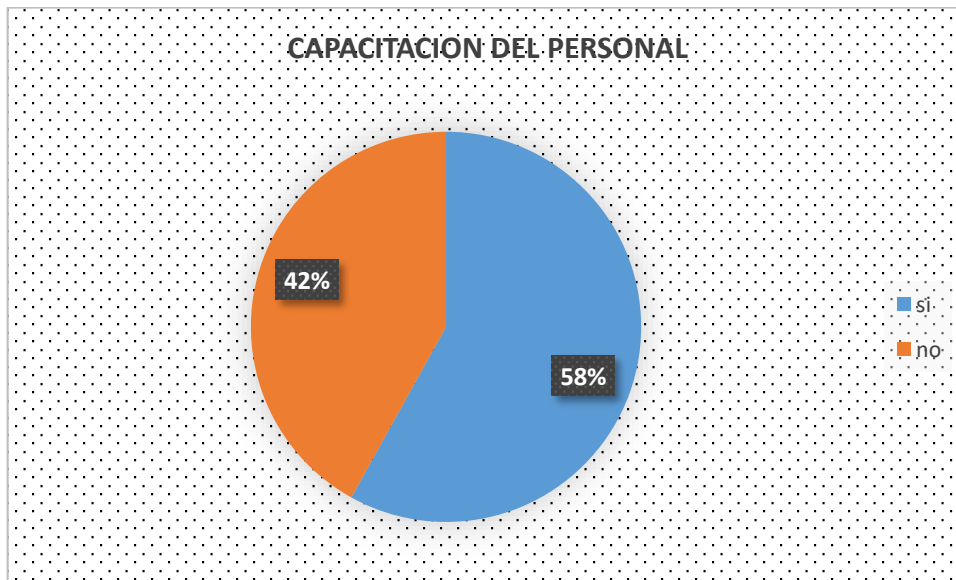


GRAFICO N°31. CONSIDERA UD. LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 31.

TABLA N° 32.

**EN QUE TEMA SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2017**

En qué tema se capacitaron sus trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	11	35.00
Gestión Financiera	12	39.00
Otros no precisa	8	26.00
Válidos		
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

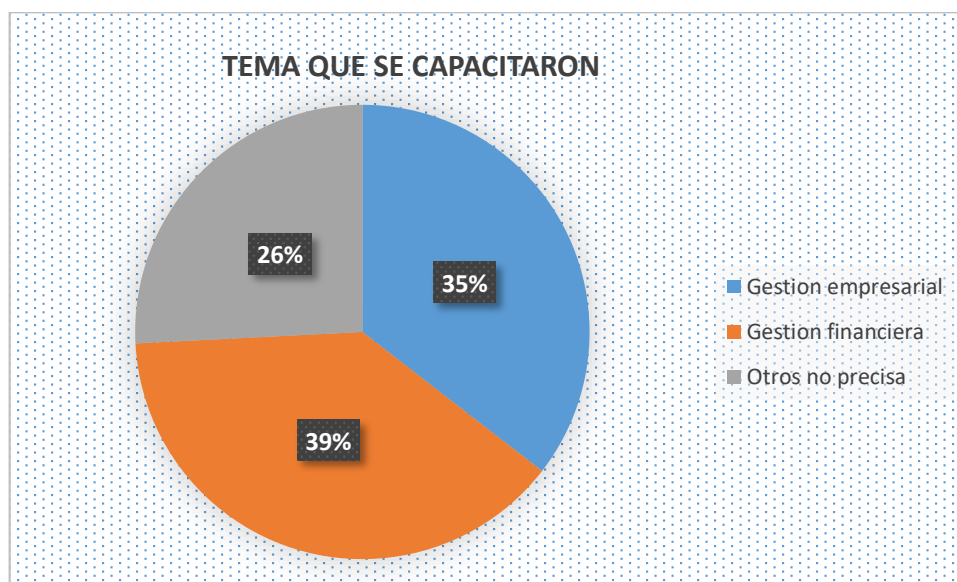


GRAFICO N°32. QUE TEMA SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 32.

TABLA N° 33.

CREE QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO A MEJORADO LA RENTABILIDAD EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Cree que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	15	48.00
No precisa	16	52.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

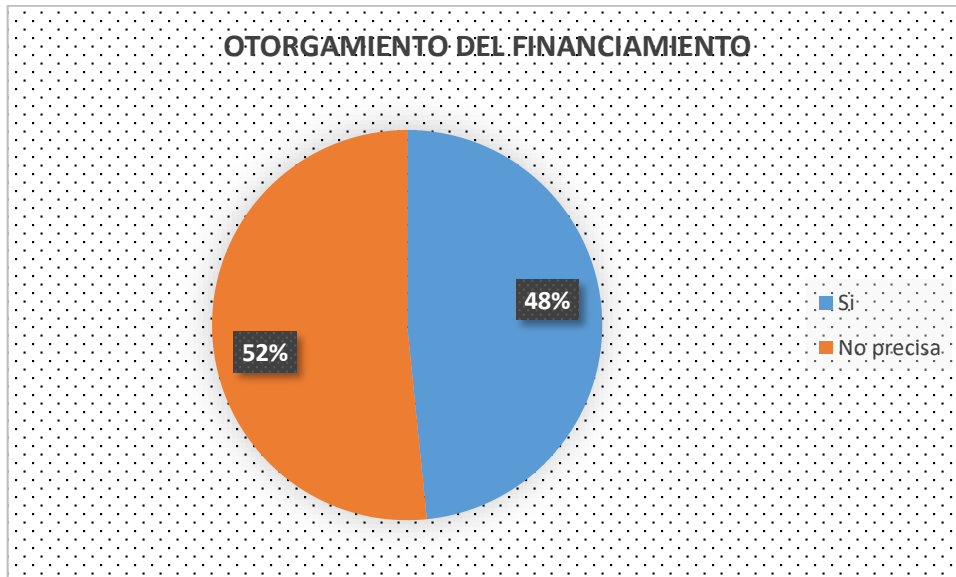


GRAFICO N° 33. CREE QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO A MEJORADO LA RENTABILIDAD EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 33.

TABLE N° 34.

CREE QUE LAS CAPACITACIONES MEJORA LA RENTABILIDAD EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Cree que las capacitaciones mejoran la rentabilidad		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si precisa	23	74.00
	No precisa	8	26.00
	Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

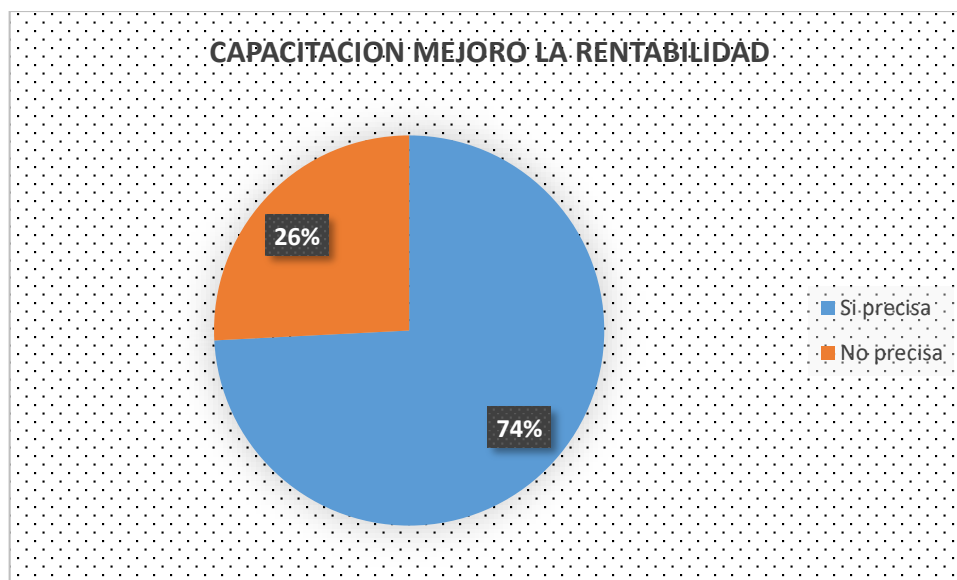


GRAFICO N° 34. CREE QUE LAS CAPACITACIONES MEJORAN LA RENTABILIDAD EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

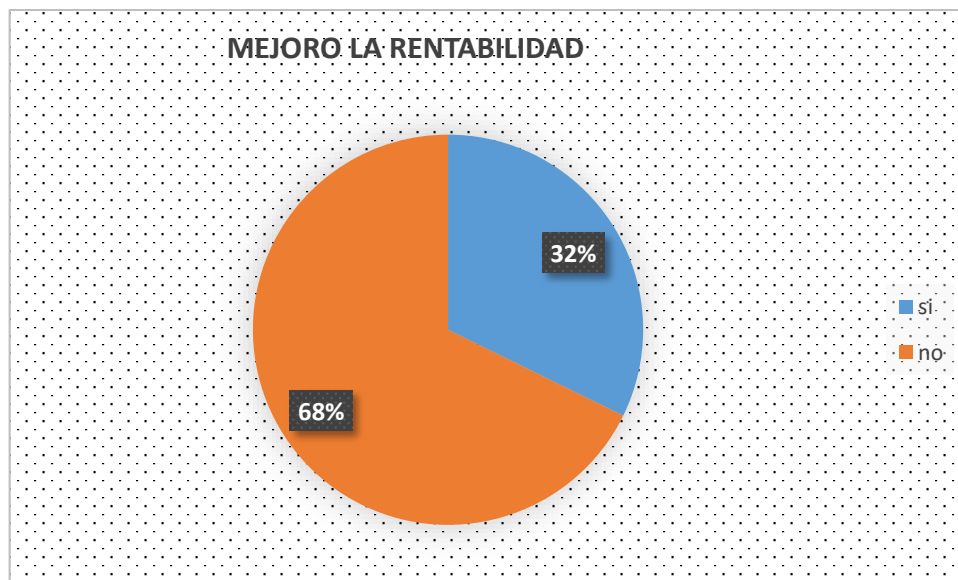
Fuente: TABLA N° 34.

TABLA N° 35.

**CREE UD. QUE LA RENTABILIDAD A MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN
LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO
DE CALLERIA, 2017**

Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	10	32.00
No	21	68.00
Total	31	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.



**GRAFICO N° 35. CREE UD. QUE LA RENTABILIDAD A MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN
LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.**

Fuente: TABLA N° 35.

TABLA N° 36.

**LA RENTABILIDAD A DISMINUIDO EN EL ÚLTIMO AÑO EN LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2017**

Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa a disminuido en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	10
	No	21
	Total	31
		100,00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

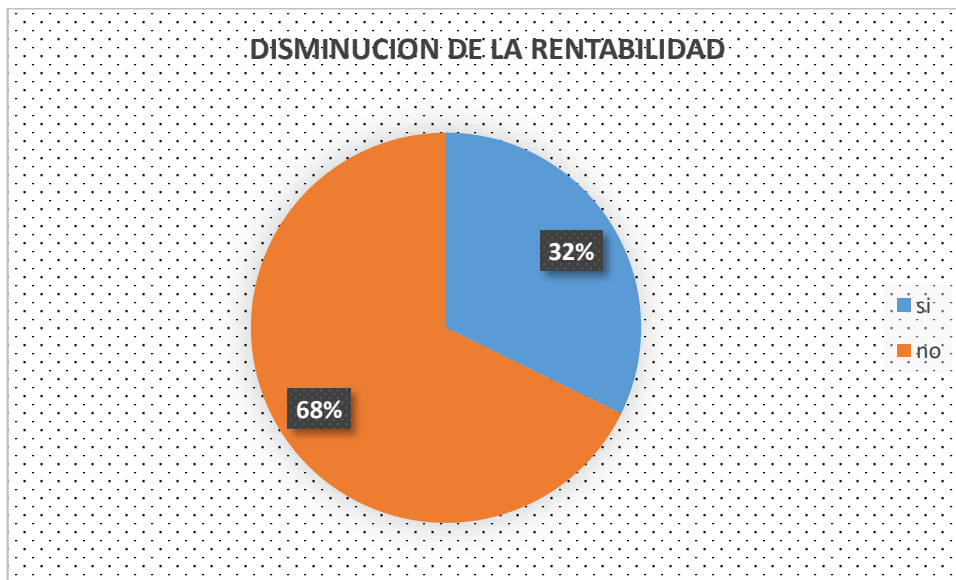


GRAFICO N° 36. CREE UD. LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA A DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MOTOPARTES DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

Fuente: TABLA N° 36.

5.2. Análisis del resultado.

- Se puede observar que el 55% (17) su edad oscila entre 40 a más años de edad; y de 26% (8) su edad oscila entre 25 a 40 años de edad, y de 19% (6) su edad oscila entre 18 a 25 años (joven)
- El 58% (18) mencionan que son de género Masculino y el 42% (13) son del género femenino. (Ver TABLA N° 2).
- El 45% (14) de los representantes encuestados mencionan con secundaria completo; el 26% (7) con estudios de primaria completa 19% (6) con superior no universitario el 10% (3) con estudios superiores universitario completo. (Ver TABLA 03).
- El 45% (14) afirman que tienen la condición de conviviente, el 32% (10) son solteros, el 23% (7) son casados, (Ver TABLA 04
- El 58% (18) que son comerciantes; el 23% (7) son contadores, el 19% (6) son mecánicos (Ver TABLA 05).
- El 58% (20) son comerciantes; el 23% (9) son técnico mecánico, el 19% (2) son contadores (Ver TABLA 06).
- El 77% (24) de los representantes resaltan que están entre 2 a 5 años en el sector y rubro, el 23% (7) tiene de 6 a 8 años. (Ver TABLA 07).
- El 100% (31) mencionan que son formales. (Ver TABLA 08).
- El 45% (14) de las empresas tienen 1 trabajador permanentes. y el 36% (11) tienen 2 trabajadores permanentes el 13% (4) no tiene ninguno y el 6% (2) tiene 3 trabajadores permanentes (Ver TABLA 09).
- El 45% (14) de las empresas tienen 4 trabajadores eventuales. y el 39% (11) tienen 1 trabajador eventual el 19% (5) tiene 2 trabajadores eventuales (Ver TABLA 10).

- El 39% (16) de las empresas su formación es por subsistencia, 48% (15) si precisa el motivo de su formación es para obtener ganancias. (Ver TABLA 11).
- El 39% (12) de las microempresas han sido financiados por terceros, el 35% (11) financiamiento propio, y el 26% (8) no precisa (Ver TABLA 12).
- El 51% (17) de las mypes mencionan que se financian por medio de terceros, y el 39% (12) no precisa y el 10% (2) no precisa que trabaja con financiamiento propio (Ver TABLA 13).
- El 26% (8) de las Micro y pequeñas empresas pagan 1.83% de tasa de interés y el 26% (8) paga el 3.5%, de tasa de interés, y 16% (5) paga tasa de interés 8% el 16% (5) paga del 5% y el 5% (5) paga una tasa 2.20 % en entidades financieras. (Ver TABLA 14).
- El 36% (11) de las microempresas realizan su financiamiento con caja Maynas 32% (10) con caja Luren y el 32% (10) realizan su financiamiento con caja Piura (Ver TABLA 15).
- El 39% (12) de los representantes pagan las tasas de intereses, 20%, y el 32% (10) pagan la tasa de interés 18% pagan a entidades no bancarias (Ver TABLA 16).
- El 61% (19) de las mypes realizan su financiamiento en otras entidades usureros, y el 39% (12) realizan prestamistas. (Ver TABLA N° 17).
- El 58% (18) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas usureros pagan el 20% de interés, 23% (7) de las microempresas pagan 30% de tasa de interés, 19% (6) de las Micro y pequeñas empresas pagan 25% de interés en otras entidades (Ver TABLA N° 18).
- El 100% (31) mencionan que no tienen otras especificaciones (Ver TABLA N° 19).
- El 100% (31) de las microempresas no paga ninguna tasa de interés a otros (Ver TABLA 20).

- El 52% (16) las entidades que otorga crédito a largo plazo BCP del Perú, y el 48% (16) el banco continental (Ver TABLA N° 21).
- El 65% (20) de los créditos otorgados son montos solicitados no precisa, 35% (11) de los créditos otorgados son montos solicitados si precisa, (Ver TABLA N° 22).
- El 55% (17) de los representantes encuestados si precisa, de 5,000 a 20,000, y del 45% (14) de las Micro y pequeñas empresas encuestados si precisa de 20,000 a 50,000. (Ver TABLA N° 23).
- El 45% (18) de los representantes el tiempo de crédito que solicito a largo plazo, el 42% (13) de los representantes encuestados el tiempo de crédito solicitado fue de corto plazo. (ver TABLA 24).
- El 94% (29) los créditos otorgados fueron invertido en capital de trabajo y el 6% (2) de los encuestados nos indica para la compra de activo fijo. (ver TABLA 25).
- El 55% (17) recibió capacitación previa a otorgarle del crédito si precisa y el 45% (14) no precisa no recibió capacitación por ningún motivo. (ver TABLA 26).
- El 48% (15) mencionan que no recibieron ningún curso de capacitación, 36% (11) recibieron una vez, y el 16% (5) recibieron dos cursos de capacitación (ver TABLA 27)
- El 48% (15) mencionan que se capacitaron en gestión empresarial, 42% (13) lo hizo en inversión de crédito financiero, y el 10% (3) recibió capacitación en curso de marketing empresarial. (ver TABLA 28).
- El 84% (26) el personal de la empresa que recibió capacitación no precisa, y el 16% (5) del personal de la micro y pequeña empresa si precisa. (ver TABLA 29)
- El 68% (21) la gran mayoría considera primordial capacitarse, que es una inversión y el 32% (10) no piensa así (ver TABLA 30)

- El 58% (18) mencionan que la capacitación del personal es relevante 42%(13) no precisa si es relevante o no la capacitación del personal, (ver TABLA 31)
- El 39% (12) de los encuestados de los trabajadores se capacitaron en curso gestión financiera y el 35% (11) se capacitaron en curso de gestión empresarial, y el 26% (8) de los trabajadores no precisa. (ver TABLA 32)
- El 52% (16) consideran que el financiamiento otorgado si ha mejorado, y el 48% (15) considera que el financiamiento otorgado no ha mejorado la rentabilidad de su empresa (ver TABLA 33).
- El 74% (23) mencionan que la rentabilidad si mejoro, 26% (8) no precisa al respecto (ver TABLA 34).
- El 32% (10) según los encuestados de los representantes la rentabilidad en los últimos años si mejoro, y el 68% (21) de los encuestados la rentabilidad no mejoro en los últimos años. (ver TABLA 35).
- El 68% (21) menciona que no disminuyó su rentabilidad, y el 32 % (10) menciona que la rentabilidad si ha disminuido en los últimos años. (ver TABLA 36).

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones.

Respecto a los empresarios

- Es preciso concluir que el 55% (17) de los encuestados oscilan entre 40 a más años de edad.
- El 58% (18) mencionan que son del género masculino y el 42% (13) son del género femenino.
- Es preciso concluir que un 45% (14) mencionan que solo cuentan con estudios de secundaria completa.
- El 29% (9) tienen estudios superiores.
- El 45% (14) de los representantes son convivientes
- El 32% (10) de los representantes son solteros
- El 23% (7) de los representantes son casados
- El 58% (18) de los representantes son comerciantes de ocupación
- El 23% (7) de los de los representantes son contadores.
- El 19% (6) de los representantes son mecánicos

Respecto a las características de las microempresas

- Es preciso concluir que el 77% (24) de los representantes tiene entre 2 a 5 años en el rubro.
- El 100% (31) mencionan que son formales.
- Es preciso concluir 45% (14) de las microempresas tienen 1 trabajador permanente.
- El 48% (15) de las microempresas tienen de 2 a más trabajadores permanentes
- El 45% (14) de las empresas tiene 4 trabajadores eventuales.
- El 55% (17) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales.

- El 48% (15) de las microempresas se crearon para obtener ganancias y el el 52% (16) por subsistencia.

Respecto al financiamiento de las mypes.

- Es preciso concluir que un 39% (12) de los microempresarios realizan su actividad con financiamiento de terceros, y un 35% (11) lo hace con financiamiento propio.
- El 51% (16) se financia con el BCP, y un 10% (3) lo realiza con el BBVA.
- El 26% (8) paga una tasa de 1.83 % de interés por el crédito recibido, y otro 26% paga el 3.5%.
- Un 39% (12) de las mypes se financian con la caja Maynas
- El 35% (11) de las mypes lo financian con caja Luren
- El 26% (8) de las mypes lo financian con caja Piura
- El 39% (12) de las mypes pagan interés no bancario de 20%
- El 32% (10) de las mypes paga interés no bancario de 18%
- El 29% (9) de las mypes paga un interés no bancario de 15%
- El 39% (12) se financia, además, con prestamistas o usureros y pagan a una tasa de interés de 20%, y el 23% (7) paga una tasa de interés de 30%.
- El 58% (18) de las empresas se financian con un crédito a largo plazo.
- El 55% (17) de los microempresarios encuestados, en promedio, solicitó un crédito de 5,000 a 20,000, y el 45% (14) solicitó de 20,000 a 50,000.

Respecto a la capacitación

- El 55% (17) mencionan que, si recibieron un curso de capacitación, para otorgamiento del crédito, y el 45% (14) dijo que no recibieron ninguna.
- De los que recibieron capacitación, el 36% recibieron un curso y el 16% (5) recibieron dos cursos de capacitación.

- El 48% (15) se capacitaron en manejo empresarial y el 42% (13) en inversión del crédito financiero.
- El 84% (26) de los representantes precisa que la rentabilidad no mejoro en los últimos años.
- El 68% (21) menciona que la capacitación no es una inversión.
- El 58% (18) de los encuestados si cree que la capacitación si es relevante.
- El 39% (11) de los trabajadores se capacitaron en curso gestión financiera, y el 35% (11) en gestión empresarial.

Respecto a la rentabilidad de la Mypes.

- Es preciso concluir que un 52% (16) de los microempresarios precisa que la rentabilidad de su empresa no mejoró con el financiamiento otorgado.
- El 48% (15) de las microempresas si precisó que el crédito otorgado mejoró su rentabilidad.
- El 74% (23) según los encuestados de los representantes si precisa que la capacitación mejora la rentabilidad.
- Es preciso concluir que el 68% (21) de los encuestados menciona que la rentabilidad no mejoro en los últimos años, más bien piensa que ha disminuido.

6.2. Recomendaciones.

Respecto a los empresarios

- Sugerir que a este rubro de motopartes de las empresas ya que existe oportunidad para las personas de temprana edad y puedan aplicar sus visiones.
- Que los varones se atrevan a participar en las Mypes del rubro motopartes, ya que no tienen ninguna limitación.
- Se recomienda seguir formándose profesionalmente y finalmente utilizar sus conocimientos en el campo empresarial.

- Que la labor empresarial en este sector incentive a las parejas a formalizar su unión.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que consigan continuidad en el rubro que les permitirá surgir como empresa y siempre existirá la necesidad de usar prendas íntimas femeninas.
- Es preciso recalcar el tiempo o año que se encuentra en el sector rubro motopartes
- Que los microempresarios traten de formalizarse para tener mayores accesos a los créditos financieros.
- Se recomienda tener trabajadores permanentes dentro de la empresa para tener un mejor desempeño laboral
- Se recomienda tener menos posible los trabajadores eventuales
- Recomienda fines de formación de las mypes para alcanzar metas y objetivo

Respecto al financiamiento de las mypes

- Contar con un asesoramiento para financiar sus actividades económicas mediante entidades financieras.
- Se recomienda no endeudarse con terceros para evitar altas tasas de interés esto puede llevar al fracaso.
- Se recomienda indagar tasas de interés módicas que permitan a la empresa tener solvencia.
- Se recomienda que los entidades no bancarias por el alta tasa de interés que cobra como por ejemplo las cajas municipales.
- En entidades no bancarias que se paga tasa de interés alto 20% y 30% no se recomienda.
- Se recomienda no acudir a ningún prestamista en busca de financiamiento porque sus elevados intereses pueden desestabilizar a la empresa.

- Se recomienda tener préstamo con entidades bancarias como banco de crédito, banco continental.
- Se recomienda tener los montos otorgados por la entidad según su capacidad económica.
- Se recomienda el monto promedio del crédito otorgado debe ser máximo hasta **10,000** para los que inician sus actividades.
- Se recomienda el tiempo de crédito solicitado debe ser máximo hasta dos años mínimo a un año.
- Se recomienda invertir el crédito solicitado al activo corriente inversión como capital de trabajo

De la capacitación a las mypes.

- Se recomienda que debe recibir capacitación para el otorgamiento del crédito.
- Se recomienda asistir a los cursos de capacitación por lo menos dos veces para tener mejor desempeño empresarial.
- Se recomienda que debe tener una capacitación en el curso de inversión al crédito financiero.
- Se recomienda el personal de la empresa debe capacitarse en marketing empresarial.
- Se recomienda la capacitación de la empresa es una inversión.
- Se recomienda la capacitación del personal porque es relevante para la empresa.
- Se recomienda a los trabajadores debe capacitarse en tema de marketing empresarial

Percepción de la rentabilidad de las mypes

- Se recomienda financiar adecuadamente su negocio porque esto ayuda a que la empresa sea rentable.
- Se recomienda la capacitación mejora la rentabilidad y crecimiento
- Se recomienda la rentabilidad de la empresa mejora en las mypes

- Se recomienda que la rentabilidad de la empresa no debe disminuir por lo que lleva a un punto de equilibrio.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA

- Alvis , R. M. ((2014)). Peru. Obtenido de Caracterizacion del Financiamiento Capacitacion y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro estudios contables del distrito de Calleria Pucallpa 2,009-2,010
- Aspilcueta . ((sf). Obtenido de Mypes en el Peru y sus incrementos de ventas anuales, y su articulo Mypes.<https://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- comercio, E. (2015). Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-region-387175>
- Cordova Flores , C. (2015). Facultad de Ingenieria Udep. Piura. Obtenido de No necesita una empresa ser grande para crecer si no adaptarse a la tecnologia de Inovacion <http://udep.edu.pe/hoy/autor/cesar-flores/>
- Definicion. (s.f.). Obtenido de Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Definicion. (2,014). Obtenido de Debe tener ciertos requisitos que se busca potenciar la capacitacion.<http://mypeyss.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>
- Definicion ABC., ((2,014). Obtenido de Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- El Comercio . (2015). Lima: El Comercio. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-region-387175>
- Espinoza, L. M. ((2009)). Modelo Tecnologico de Integracion. Peru: Esan. Obtenido de Modelo Tecnologico de Intgracion de servicios para la Mype Peruana.<https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.pdf>
- Ferruz. ((2000). Obtenido de La rentabilidad y el riesgo en las organizaciones. Recuperado de: https://aeca.es/old/refc_1972-2013/2007/136-2.pdf
- Gestion. (2014). Más de 200 millones de pequeñas empresas en el mundo no tienen recursos necesarios para crecer. Peru. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/200-millones-pequenas-empresas-mundo-recursos-necesarios-crecer-57824>
- Gilberto. (2009). Instituto Mexiquense de Cultura. Mexico: Editales Sociales. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-81102010000100251

- Gore, E. ((2015). Obtenido de Capacitación y teorías de aprendizaje. Estudiantes UBA- Comunidad Universitaria de Buenos Aires. Recuperado de <http://www.estudiantesuba.com/relaciones-de-trabajo/psicologia-del-trabajo/1194-apacitacion-y-teorias-de-aprendizaje.html>
- Lefcovich. (2007). Obtenido de <http://www.ilustrados.com/tema/6036/Empresas-Tradicionales-versus-Nuevas-Empresas-Competitivas.html>
- Mejia R. (2009). Organizacion de Mypes en el Peru. Lima.
- Modigliani & Miller . ((1,957). doi:Las teorías sobre la estructura del financiamiento optima. google. Doc. https://docs.google.com/https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-Miller
- R., M. (2009). Organizacion de mypes en el Peru. Lima.
- Saavedra, E. ((2011). Obtenido de Caracterizacion del financiamiento y capacitacion y rentabilidad. del distrito de Calleria Pucallpa 2012-2013 : Tesis para obter el grado de contador publico//<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/748/FINANC>
- Sanchez J. P. ((2002). Obtenido de Analisis de la rentabilidad de la empresa. (Leccion Analisis Contable). Version Adove Digital): Recuperado de <http://www4.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjajimes/documentos/audiencias/conas an/PEQUEÑA EMPRESA-2.PDF>
- Santos . (2001). Las mypes en los países emergentes y sus incedencia en el desarrollo empresarial nacional. Lima: Congreso de la Republica. Obtenido de <http://www4.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjajimes/documentos/audiencias/conas an/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>
- Santos . (s.f.). Las Mypes en los paiss.
- Vargas. ((2005)). Obtenido de Numero de concepto basados en la formalizacion de redes del sector comercio que evaluo y que afectan al desarrollo economico de la micro y pequeña empresa- https://www.google.com.pe/search?rlz=1C1CHBD_esPE816PE816&ei=Sg_yW7O2B MKQ_Qb6r4egCw&q=Vargas+2005+y+
- Vela, L. (2008). Lambayeque. Obtenido de Caracterizacion de la micro y pequeña empresa (Mype) en le Peru y desempeño de micro finanza (tesis Universidad Nacional Pedro ruiz Gallo Lambayeque: <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru.shtml>
- Vigil . (2007). Lima: Diario Republica. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos58/mypes/mypes2.shtml>

- Vigil. (2007). Micro y Pequeña Empresa. Lima: Diario Republica. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos58/mypes/mypes2.shtml>
- Vigil. (2007). Micro y Pequeñas Empresas. Lima: Diario Republica. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos58/mypes/mypes2.shtml>
- Vigil. (2007). Micro y Pequeñas Empresas . Lima: Diario Republica.
- Zapata . (2004). Tumbes: Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote. Obtenido de Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las miro y pequeñas empresas del sector comercio- Rubro ferreteria de Sullana Piura

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario



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

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

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

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

Encuestador (a): Cayetano..Santa Cruz Adrian Fecha:/...../2017...

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria

.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....

Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)

Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

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

2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)

Con financiamiento de terceros: (.....)

3.2. Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento:

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

3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

3.6. Prestamistas o usureros.....

3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

3.10. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito: Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)

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

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.13. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: (...) Largo plazo: (...)

3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%)..... Otros- Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....
Administración de recursos humanos.....
Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

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

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.
1 Curso..... 2 Curso..... 3 Curso..... .Más de 3 cursos.....

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

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

4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....
Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....
Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:

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

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

No (...)

Callería, 2017

CUADROS N° 01

ITEM	TABLA	COMENTARIOS
Edad	1	Se puede observar que el 55% (17) su edad oscila entre 40 a más años de edad; y de 26% (8) su edad oscila entre 25 a 40 años de edad, y de 19% (6) su edad oscila entre 18 a 25 años (joven)
Sexo	2	El 58% (18) mencionan que son de género Masculino y el 42% (13) son del género femenino.
Grado de instrucción	3	El 45% (14) de los representantes encuestados mencionan con secundaria completo; el 26% (8) con estudios de primaria completa 19% (6) con superior no universitario el 10% (3) con estudio superior universitario completo.
Estado civil	4	El 45% (14) afirman que tienen la condición de conviviente, el 32% (10) son solteros, el 23% (7) son casados,
Profesión	5	El 58% (18) que son comerciantes; el 23% (7) son contadores, el 19% (6) son mecánicos
Ocupación	6	El 65% (20) son comerciantes; el 29% (9) son técnico mecánico, el 6% (2) son contadores.

CUADRO N° 02

Tiempo en años que se encuentra	7	El 77% (24) de los representantes resaltan que tienen entre 2 a 5 años en el rubro, el 23% (7) tienen entre 6 a 8 años.
Formalidad de las mypes	8	El 100% (31) mencionan que son formales.
Número de trabajadores permanentes	9	El 45% (14) de las empresas tienen 1 trabajador permanentes. y el 36% (11) tienen 2 trabajadores permanentes el 13% (4) no tiene ninguno y el 6% (2) tiene 3 trabajadores permanentes
Trabajadores eventuales	10	El 45% (14) de las empresas tienen 4 trabajadores eventuales. y el 36% (11) tienen 1 trabajador eventual el 19% (6) tiene 2 trabajadores eventuales
Motivo de formación de las mypes	11	El 52% (16) de las empresas su formación es por subsistencia, 48% (15) si precisa el motivo de su formación es para obtener ganancias.

CUADRO N° 03

El motivo de financiación de su actividad de las Mypes	12	El 39% (12) de las microempresas han sido financiados por terceros, el 35% (11) financiamiento propio, y el 26% (8) no precisa
Si el financiamiento es de terceros	13	El 51% (16) de las microempresas mencionan que su financiamiento es de terceros, y el 39% (12) no precisa y el 10% (3) no precisa que trabaja con financiamiento propio.
Tasa de interés mensual que paga a los terceros	14	El 26% (8) de las mypes pagan 1.83% de tasa de interés y el 26% (8) paga el 3.5%, de tasa de interés, y 16% (5) paga tasa de interés 2.20% el 16% (5) paga del 8% y el 16% (5) paga una tasa 5% en entidades financieras.
No precisa por entidades no bancarias, Las mipes realizan sus financiamiento con cajas rurales considerados como entidades bancarias	15	El 39% (12) de las microempresas realizan su financiamiento con caja Maynas 35% (11) con caja Luren y el 32% (10) realizan su financiamiento con caja Piura.
Pago de tasa de interés a entidades no bancarias	16	El 39% (12) de los microempresas pagan las tasas de intereses, 20%, y el 32% (10) de las microempresas pagan la tasa de interés 18%, 29(9) de las microempresas pagan la tasa de interés 15% a entidades no bancarias.
Prestamistas o usureros	17	El 61% (19) de las micro y pequeñas empresas no precisa con usureros, y el 39% (12) de las micro y pequeñas empresas si precisan que realizan prestamistas con usureros.
prestamistas o usureros	18	El 58% (18) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas usureros y pagan el 20% de interés, 23% (7) de las microempresas pagan

		30% de tasa de interés, 19% (6) de las pymes pagan 25% de interés a prestamistas usureros.
Otros a especificar	19	El 100% (31) mencionan que no tienen otras especificaciones
Tasa de interés que paga a otros a especificar	20	El 100% (31) de las microempresas no paga ningún tasa de interés a otros
Entidades financieras que otorga mayores facilidades de crédito a especificar.	21	El 52% (16) de las microempresas que otorga mayor facilidad de crédito es BCP, y el 48% (15) de las microempresas que recibe el otorgamiento de crédito es del banco BBVA.
Los créditos otorgados fueron los montos solicitados	22	El 65% (20) de las microempresas no precisa sobre los montos solicitados, y el 35%(11) de las microempresas si precisa que los créditos solicitados fueron otorgados según el monto solicitado.
Monto promedio del crédito otorgado	23	El 55% (17) de los representantes encuestados si precisa, de 5,000 a 20,000, y del 45% (14) de los representantes encuestados si precisa de 20,000 a 50,000.
Tiempo de crédito solicitado	24	El 58% (18) de los representantes recibieron el crédito solicitado a largo plazo, 42%(13) de los representantes recibieron a corto plazo.
Inversión del crédito financiero	25	El 94% (29) los créditos otorgados fueron invertidos en capital de trabajo y el 6% (2) de los encuestados nos indica para la compra de activo fijo.

CUADRO N° 04

Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	26	El 55% (17) de los representantes de las microempresas si precisa y el 45% (14) de los representantes de las microempresas no precisa.
Cursos de capacitación que obtuvieron fue:	27	El 48% (15) de los representantes de las micro y pequeña empresa no precisa, el 36% (11) de los representantes recibieron un curso y el 16% (5) de los representantes recibieron dos de la micro y pequeña empresa,
Tipo de curso que capacitaron los representantes	28	El 48% (15) de los representantes se capacitaron en manejo empresarial, 42% (13) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, y el 10% (3) recibieron capacitación en curso de marketing empresarial.
El personal de su empresa ha percibido algún tipo de capacitación	29	El 84% (26) de los personales delas micro y pequeña empresa no precisa, y el 16% (5) del personal de la micro y pequeña empresa si precisa.
Considera usted la capacitación como empresario es una inversión	30	El 68% (21) la gran mayoría considera que no precisa primordial la realización de capacitación y el 32% (10) si precisa creen que la capacitación es una inversión
considera usted la capacitación de su personal es relevante	31	El 58% (18) mencionan que la capacitación del personal es relevante, el 42%(13) dice que la capacitación del personal no es relevante.
Tema en que se capacitaron sus trabajadores	32	El 39% (12) de los encuestados de los trabajadores se capacitaron en curso de gestión financiera y el 35% (11) se capacitaron en curso de gestión empresarial, y el 26% (8) de los trabajadores no precisa.

CUADRO N° 05

cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	33	El 52% (16) que no consideran que el financiamiento otorgado no ha mejorado, y el 48% (15) que si considera sobre el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de la empresa.
cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	34	El 74% (23) mencionan que la rentabilidad si mejoro, y el 26% (8) no precisa al respecto.
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en últimos años	35	El 68% (21) según los encuestados de los representantes la rentabilidad en los últimos años no mejoro, y el 32% (10) de los encuestados la rentabilidad si mejoro en los últimos años.
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	36	El 68% (21) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 32 % (10) menciona que si ha disminuyo su rentabilidad.

Anexo 2. Cronograma y presupuesto

Cronograma de actividades

N°	Actividades	Cronograma-2017													
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	D	E
01	Elaboración del proyecto de investigación				X										
02	Dictaminación del proyecto de investigación				X										
03	Corrección del proyecto de investigación					X									
04	Aprobación del proyecto de investigación					X									
05	Recolección de datos					X	X								
06	Análisis y sistematización de datos						X								
07	Elaboración del primer borrador del informe final						X								
07	Revisión del primer borrador del informe final por el asesor						X								
09	Dictaminación del informe final						X								
10	Corrección del informe final						X								
11	Presentación del informe final al asesor						X								
12	Aprobación del informe final						X	X							

Anexo. 3

Presupuesto

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Callería - Pucallpa			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total S/.
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	02 Und.	1.50	3.00
▪ Fólder y fastener	04 Und.	0.50	2.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar	22.00	22.00
▪ Cuadernillo	01 Und.	4.50	4.50
Total bienes de consumo			31.50
Servicios:			
▪ Pasajes			435.00
▪ Impresiones	700 Und.	0.50	350.00
▪ Copias	350 Und.	0.10	35.00
▪ Anillado	03 Und.	5.00	15.00
▪ Internet	45 horas	1.00	45.00
▪ Laptop	01 Und.	2,500.00	2,500.00
Total Servicios			3,370.00
Total General		S/.	3,411.50

Financiamiento

Para desarrollar y elaborar el trabajo denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes del distrito de Callería, 2017”, así como el gasto que se incurrirá, será autofinanciado.

Anexo 4.

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTICULO CIENTÍFICO

Yo, Cayetano Santa Cruz Adrián, identificado con DNI N° 22510666, 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 motopartes de la ciudad de Pucallpa, 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 auto plagiada: 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, 10 de Julio de 2017

.....

Cayetano Santa Cruz Adrián Abelardo
DNI N°22510666